آرایان

بیندیشید و ثروتمند شوید

کتابی جدید برای قرن بیست و یکم



ناپلئون هیل

مترجم: گیتی شهیدی

بیندیشید و ثروتمند شوید

کتابی جدید برای قرن بیست و یکم

نویسنده:

ناپلئون هیل

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

کتابی جدید برای قرن بیست‌ویکم

■ نویسنده:
ناپلئون هیل

■ مترجم:
گیتی شهیدی

■ ویراستار:
الناز خجسته

آرایان

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

کتابی جدید برای قرن بیست‌ویکم

■ نویسنده:

ناپلئون هیل

■ مترجم:

گیتی شهیدی

■ ویراستار:

الناز خجسته

آرایان

سرشناسه : هیل، ناپلئون، ۱۸۸۳ - ۱۹۷۰م. Hill, Napoleon

عنوان و نام پدیدآور : بیندیشید و ثروتمند شوید: کتاب جدیدی برای قرن بیست‌ویکم/ نویسنده ناپلئون هیل؛ مترجم گیتی شهیدی؛ ویراستار الناز خجسته.

مشخصات نشر : تهران: آرایان،۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری : ۳۰۴ص

شابک : ۰-۶۲-۷۱۳۳-۶۰۰-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی : فیپا.

یادداشت : عنوان اصلی: Think & grow rich, 2012

موضوع : کارنگی، اندرو، ۱۸۳۵ - ۱۹۱۹م. Carnegie, Andrew.

موضوع : موفقیت در کسب و کار. Success in business

شناسه افزوده : شهیدی، عزت‌الملوک، ۱۳۴۹ -، مترجم.

شناسه افزوده : خجسته، الناز، ۱۳۶۶ -، ویراستار.

رده بندی کنگره : ۱۳۹۵ ۲ر۹هـ/۵۳۸۶ HF

رده بندی دیویی : ۶۵۰/۱

شماره کتابشناسی ملی : ۴۲۸۶۲۱۲

آرایان

نام کتاب	**بیندیشید و ثروتمند شوید**
نویسنده	ناپلئون هیل
مترجم	گیتی شهیدی
ویراستار	الناز خجسته
ناظر چاپ	علی غلامی
نوبت چاپ	اول، ۱۳۹۵
شمارگان	۱۰۰۰ نسخه
قیمت	۱۶۵۰۰ تومان
شابک	۰-۶۲-۷۱۳۳-۶۰۰-۹۷۸

تهران: خیابان انقلاب، خیابان فخر رازی، کوچهٔ فاتحی داریان، پلاک۶، طبقهٔ اول

تلفن: ۶۶۹۷۱۳۴۴ - ۶۶۴۰۰۲۳۵

پست الکترونیک: info@arayanbook.com **سایت:** www.arayanbook.com

فهرست مطالب

عنوان	صفحه

مقدمهٔ آرتور برای نسخهٔ اصلی کتاب

تمام فصل‌های این کتاب رازی را دربارهٔ خوشبختی و پول‌سازی فاش می‌کند که بیشتر از پانصد فرد بسیار ثروتمند را به آرزوهای خود رسانده است.

حدود بیست‌وپنج سال پیش، اندرو کارنگی توجه مرا به این راز جلب کرد و آن زمان که پسربچه‌ای بیش نبودم، آن اسکاتلندی مهربان و دوست‌داشتنی، بی‌ملاحظه آن را به ذهنم انتقال داد؛ سپس به صندلی‌اش تکیه داد و با برق شادی در چشمانش، ذهن مرا تحلیل کرد تا ببیند می‌توانم اهمیت حرفش را درک کنم یا نه.

وقتی دید منظورش را خوب فهمیدم، پرسید آیا دوست داری بیست سال از عمرت یا بیشتر را صرف آموزش این راز به زنان و مردان دنیا کنی؟ چراکه بدون این راز، زندگی پرشکستی را سپری خواهند کرد. گفتم بله و با همکاری آقای کارنگی به قولم عمل کردم.

این کتاب رازی در خود نهان دارد که هزاران نفر در سراسر زندگی‌شان به آن عمل کرده‌اند. به‌نظر آقای کارنگی، این فرمول جادویی که شانس و اقبال شگفت‌آوری را برایش به‌ارمغان آورده بود، باید در دسترس همهٔ کسانی قرار می‌گرفت که فرصت بررسی نحوهٔ کسب درآمد افراد موفق را نداشتند. او امیدوار بود که من درستی این فرمول را از تجربهٔ زنان و مردانی که آن را آزمودند، بررسی کنم. او بر این باور بود که این فرمول باید در تمام مدارس و دانشگاه‌ها تدریس شود و می‌گفت اگر درست آموزش داده شود، تمام سیستم آموزشی را دگرگون خواهد ساخت و زمانی که در مدارس هدر می‌رود، به کمتر از نصف کاهش خواهد یافت.

کارنگی در تجربه‌ای که با چارلز ام. آشواب[1] و دیگر افرادی چون او داشت، آقای کارنیج را متقاعد ساخت که بیشتر آموزش‌های مدارس در رابطه با تجارت، امرار معاش یا انباشتن ثروت بی‌ارزش هستند. او افراد را یکی پس از دیگری در مدرسهٔ خود آموزش می‌داد و ویژگی‌های رهبری نادری را با آموزش این فرمول به آنان می‌آموخت. علاوه بر این، آموزش او برای کسانی که از راهکارهایش پیروی می‌کردند، شانس و اقبال بسیاری به‌دنبال داشت.

در فصل مربوط به ایمان به یک ماجرای شگفت‌انگیز، کاربرد این فرمول در سازمانی بزرگ در ایالات متحده را مطالعه می‌کنید. این فرمول را یکی از شاگردان آقای کارنیج به‌کار برد و ثابت کرد برای هر کسی که آمادهٔ پذیرش آن باشد، نتیجه می‌دهد.

آن مرد با استفاده از آن فرمول، شانس چشمگیری در کسب پول و فرصت به‌دست آورد. حتی باید به‌صراحت بگویم این کاربرد خاص فرمول، ششصدمیلیون دلار ارزش داشت.

---

1. Schwab

این کتاب، ارمغانی را به شما تقدیم می‌کند؛ به این شرط که **بدانید چه می‌خواهید**.

حتی پیش از این‌که کاربرد کتاب حاضر به بیست سال برسد، این راز به بیش از صدهزار زن و مرد منتقل شد که از آن برای نفع شخصی خود استفاده کردند و این کار طبق برنامه‌ریزی آقای کارنیج انجام شد. عده‌ای با آن خوشبخت شدند و عده‌ای با دستیابی موفقیت بالا در آن، آن را به‌منظور ایجاد هماهنگی و آرامش در منازل خود به‌کار گرفتند.

این راز بیش از صدها بار در سراسر این کتاب تکرار می‌شود. در این‌جا از آن به‌طور مستقیم نام نبرده‌ام، زیرا وقتی در معرض دید قرارش می‌دهیم، کسانی که در جست‌وجویش هستند از آن استفاده می‌کنند. به همین دلیل است که آقای کارنیج بدون ذکر نام خاص، آن را به من آموخت.

اگر آماده‌اید تا از آن استفاده کنید، بهتر است بدانید در هر فصل یک بار نامش را برده‌ام. امیدوارم درک کنید چه میزان آمادگی دارید؛ اما وقتی به روش خودتان آن را کشف کنید از بسیاری از منافعش محروم می‌شوید.

هنگام نوشتن کتاب، پسرم که سال آخر دانشکده بود، فصل دوم آن را خواند و رازی را برای خود کشف و چنان مؤثر از آن اطلاعات استفاده کرد که مستقیم به حقوق و درآمد عالی که یک فرد می‌تواند کسب کند، دست یافت. من ماجرایش را به‌اختصار در فصل دوم شرح داده‌ام. هنگام خواندن آن، شاید احساسی را که در ابتدای این کتاب داشتید، از دست بدهید و اگر تاکنون ناامید شده‌اید و شکست خورده‌اید یا در اثر بیماری یا ناراحتی جسمانی ناتوان شده‌اید، ماجرای کشف پسرم و استفاده از فرمول کارنیج در ناامیدی به فریاد شما هم خواهد رسید و شما را به آن‌چه در جست‌وجویش بودید خواهد رساند.

وودرو ویلسون، رئیس‌جمهور دوران جنگ جهانی از این راز بهره برده و آن را به همهٔ سربازانی که در جنگ بودند آموزش داد و پیش از رفتن به خط مقدم از درست یاد گرفتن این راز اطمینان حاصل کرد. رئیس‌جمهور ویلسون گفت که این، عاملی قدرتمند در افزایش بودجهٔ مورد نیاز جنگ بوده است.

در اوایل قرن بیستم، مانوئل ال. کوئزنو به راز کسب آزادی برای مردمش پی برد و تصمیم گرفت در اولین دورهٔ ریاست جمهوری‌اش، آن‌ها را رهبری کند. موضوع خاص دربارهٔ این راز، آن است که کسانی که آن را دریافتند و از آن استفاده کردند با تلاش کمی به موفقیت رسیدند و هرگز تسلیم شکست نشدند! اگر نسبت به این موضوع تردید دارید، اسامی و گزارش‌های کسانی را که از آن راز بهره بردند، مطالعه کنید تا متقاعد شوید.

چیزی به‌نام «**مجانی**» وجود ندارد!

رازی که به آن اشاره می‌کنم بی‌قیمت نیست؛ هرچند قیمتی که برایش می‌پردازید بسیار کمتر از ارزش آن است. کسانی که به‌عمد در جست‌وجویش نیستند به هیچ قیمتی صاحب آن نمی‌شوند. نمی‌توان آن را رایگان به‌دست آورد و با پول هم نمی‌توان خرید؛ چراکه به‌صورت دو قسمتی به‌دست می‌آید و یک قسمت از قبل در تملک کسانی است که آمادگی دریافتش را دارند.

این راز به همهٔ کسانی که آماده‌اش باشند، یکسان خدمت می‌کند و هیچ ارتباطی به تحصیلات ندارد. مدت‌ها پیش از تولد من، این راز راه خود را به‌سمت توماس ادیسون گشود و او چنان هوشمندانه از آن استفاده کرد که بزرگ‌ترین مخترع جهان شده است؛ هرچند سوادش بیشتر از سه ماه مدرسه رفتن نبوده است!

این راز به آقای ادیسون منتقل شد و او چنان مؤثر از آن استفاده کرد که اقبال خوبی برایش به‌ارمغان آورد؛ هرچند درآمد سالیانه‌اش فقط دوازده‌هزار

دلار بود و او در جوانی از این شغل پرفعالیت بازنشسته شد. در آغاز فصل اول، ماجرای او را ذکر کرده‌ام. با خواندن آن متقاعد می‌شوید که ثروت دور از دسترس نیست و هنوز می‌توانید به آرزوی خود برسید؛ خواه پول، شهرت و شادی باشد یا چیز دیگر. هرکس که آماده و خواستار دریافت آن باشد به این برکات دست خواهد یافت.

من این چیزها را چه‌طور می‌دانم؟ باید پیش از به‌پایان‌رساندن این کتاب، پاسخ را به‌دست آورید؛ در همین فصل اول یا در آخرین صفحه.

وقتی مشغول کار پژوهشی بیست‌ساله‌ام بودم که به درخواست آقای کارنیج به‌عهده گرفتم، زندگی صدها فرد مشهور و بسیاری از کسانی را که با کمک راز کارنیج به شانس فراوانی دست یافته بودند، تجزیه و تحلیل کردم. در بین این افراد، این شخصیت‌ها حضور داشتند:

هنری فورد
تئودور روزولت
ویلیام رایگلی
جان واناماکر
جیمز جی. هیل
ویلبر رایت
ویلیام جنینگ برایان
وودرو ویلسون
ویلیام هوارد تافت
البرت اچ. گری
کینگ گیلت
الکساندر گراهام بل

جان دی. راکفلر
توماس. ای. ادیسون
اف. دبلیو وولورث
کلارنس دارو

این اسامی تعداد کمی از صدها آمریکایی مشهور است که پیشرفت‌های مالی و غیره ثابت می‌کند کسانی که به راز کارنیج پی بردند و آن را استفاده کردند، به جایگاه‌هایی والا در زندگی رسیدند.

همهٔ کسانی که با آن‌ها آشنا شده‌ام، برای استفاده از این راز الهام گرفته‌اند و در این دعوت خاص به موفقیتی چشمگیر رسیده‌اند. هرگز کسی را ندیدم که بدون این راز فرد معروفی شود یا به ثروت هنگفتی دست یابد. من از این دو حقیقت چنین نتیجه گرفتم که این راز به‌عنوان بخشی از دانش ضروری برای مصمم بودن و مهم‌تر از هر چیز دیگری است که فرد از طریق تحصیلات کسب می‌کند.

به‌هر حال، تحصیلات چیست؟ تا آن‌جا که به تحصیل در مدرسه مربوط می‌شود، بسیاری از این افراد موفق، زیاد مدرسه نرفتند. جان واناماکر به من گفت زیاد مدرسه نرفته است. تحصیلات هنری فورد هرگز به مقطع دبیرستان نرسید و ترک تحصیل کرد. قصد ندارم ارزش مدرسه رفتن را پایین بیاورم؛ اما سعی می‌کنم باور صادقانه‌ام را بیان کنم و بگویم افرادی که این راز را شناختند، بر آن مسلط شدند و آن را به‌کار بردند، به جایگاه رفیعی رسیدند، ثروت زیادی اندوختند و به دلخواه خود زندگی کردند؛ با این‌که دوران تحصیل کمی را پشت‌سر گذاشتند.

همان‌گونه که خواهید دید، در جایی این راز از صفحه بیرون می‌پرد و شجاعانه در مقابل شما می‌ایستد؛ البته به شرطی که **آمادگی آن را داشته**

باشید! وقتی در مقابل شما ظاهر شد، آن را می‌شناسید. خواه این نشانه را در فصل اول یا آخر کتاب دریافت کردید، وقتی خود را به شما معرفی کرد لحظه‌ای توقف کنید و این پیروزی را جشن بگیرید.

در فصل اول، ماجرای دوست بسیار عزیزم را بیان می‌کنم که با بخشندگی اعلام کرد علامت مرموزی دیده و موفقیت‌های مالی‌اش به‌اندازهٔ کافی نشان می‌دهد به نکتهٔ اصلی پی برده است. با خواندن ماجرای او و دیگران، یادتان باشد که با مشکلات مهم زندگی مقابله می‌کنید؛ مشکلاتی که بیشتر مردم آن را تجربه می‌کنند، مشکلاتی که از تمایلشان به کسب درآمد، یافتن امید، شجاعت، رضایت و آرامش ذهنی به‌وجود می‌آید، مشکلاتی برای انباشتن ثروت و بهره‌مندی از آزادی جسم و روح.

هنگام مطالعهٔ این کتاب، یادتان باشد که این کتاب با حقایق سروکار دارد؛ نه با افسانه، و هدفش این است که حقیقت جهانی بزرگ را با همهٔ کسانی که آماده‌اند آن را بیاموزند در میان بگذارد و نه‌تنها به شما می‌گوید چه کنید، بلکه نشان می‌دهد **چگونه** آن را انجام دهید! و **محرک و انگیزهٔ لازم را برای شروع دریافت کنید.**

کلام آخری که شما را آماده می‌سازد، پیشنهادی کوتاه است که نشانه‌ای را برای شناخت و تشخیص راز کارنیج به شما می‌دهد؛ این‌که **همهٔ پیشرفت‌ها و ثروت‌های به‌دست‌آمده در ابتدا با یک ایده شروع شد!** اگر آمادهٔ این راز هستید، از قبل نیمی از آنان را دارید! بنابراین به‌راحتی نیمهٔ دیگر را، در لحظه‌ای که به ذهن شما برسد، خواهید شناخت.

ناپلئون هیل، ۱۹۳۷

مقدمه‌ای بر نسخهٔ کنونی

هنگامی که کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید، در سال ۱۹۳۷ منتشر شد، ادعا کرد یکی از الهام‌بخش‌ترین کتاب‌های دوران خود است. این کتاب همراه با کتاب *آیین دوست‌یابی و تأثیرگذاری بر دیگران*، نوشتهٔ دیل کارنگی و کتاب قدرت تفکر مثبت از نورمن وینسنت پیل به کتابی اساسی برای زنان و مردانی تبدیل شد که به‌دنبال موفقیت در زندگی و کار بودند.

بیش از پانزده‌میلیون نسخه از این کتاب فروخته و به نقشه‌ای جادویی برای میلیون‌ها نفری تبدیل شد که از فقر و افسردگی فرار کردند و برای خود و خانواده‌هایشان و در بسیاری موارد برای کارمندان خود، ثروتی اندوختند.

ناپلئون هیل که بود و فلسفه‌اش چه بود؟ او در سال ۱۸۸۳ در خانواده‌ای فقیر در کابینی یک‌اتاقه در ویرجینیای روستایی دیده به جهان گشود. در دوازده سالگی یتیم شد و اقوامش او را بزرگ کردند. با وجود این، با غلبه بر

فقر و ماهیت طغیانگرش، کوشید تحصیلاتی کسب کند و به نابغهٔ عملگرای دوران خود تبدیل شد.

در سیزده‌سالگی، حرفهٔ نویسندگی را برای روزنامهٔ شهر کوچکی آغاز کرد و گزارشگری بود که داستان‌هایی دربارهٔ اتفاقات پیرامونش می‌نوشت. شاید به‌علت تلاش خود برای غلبه بر فقر، به این موضوع که چرا مردم نمی‌توانند به موفقیت مالی و خوشبختی دلخواه خود در زندگی برسند، حساس شد.

برای امرار معاش تصمیم گرفت حرفهٔ قضاوت و روزنامه‌نگاری را دنبال کند. حرفهٔ قبلی او به‌عنوان گزارشگر کمک کرد تا هزینهٔ تحصیل در مدرسهٔ حقوق را به‌دست آورد. موفقیت بزرگ او زمانی بود که از او خواستند مجموعه‌داستان‌های افراد موفق را بنویسد. یکی از کسانی که برای نوشتن مجموعه‌داستان‌هایش با او مصاحبه کرد، اندرو کارنگی، فرد با نفوذ در تجارت آهن بود. آقای کارنگی چنان تحت تأثیر این روزنامه‌نگار جوان قرار گرفت که پروژه‌ای بزرگ به او داد که تا ۲۵ سال از زندگی‌اش را تأمین می‌کرد. این پروژه مصاحبه با بیش از پانصد میلیونر برای یافتن فرمول موفقیت بود که افراد معمولی و متوسط هم می‌توانستند از آن استفاده کنند.

مصاحبه‌شوندگان شامل معروف‌ترین و ثروتمندترین افراد آن دوران بودند. در بین آن‌ها توماس ادیسون، الکساندر گراهام بل، هنری فورد، چارلز ام. آشواب، تئودور روزولت، ویلیام ریگلی، جان واناماکر، ویلیام جنینگز برایان، جورج ایستمن، وودرو ویلسون، ویلیام اچ تافت، جان دی راکفلر، اف. دبلیو وولورث و حتی بسیاری از کسانی بودند که امروز چندان مشهور نیستند. در طی این دوره اندرو کارنگی مشاور هیل شد و به هیل کمک کرد فلسفهٔ موفقیت را شکل دهد و افکار و تجربهٔ افرادی را که با آن‌ها مصاحبه کرده بود، در اختیار دیگران قرار دهد.

موفقیت کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید به حرفهٔ مشاوره برای رهبران تجاری، سخنرانان و نویسندهٔ چندین کتاب دیگر منتهی شد و هیل را میلیونر کرد.

ناپلئون هیل در نوامبر ۱۹۷۰، پس از فعالیت در یک حرفهٔ موفق و طولانی درگذشت. اثر او راهنمایی برای موفقیت فردی است و بیش از هفتاد سال است که بر خوانندگان تأثیر گذاشته است.

به‌روز کردن اثر کلاسیک، کاری ماندگار است. فلسفهٔ اصلی نویسنده را نمی‌توان تغییر داد. همیشه این کتاب به ناپلئون هیل تعلق دارد، نه من. من به همان شیوه‌ای که پاسداران هنر به نقاشی کلاسیک نگاه می‌کنند به این اثر می‌نگرم. از این رو با دقت متن را مطالعه کردم و ماجراها و حکایاتی را که برای خوانندهٔ دههٔ ۱۹۳۰ معنا داشت اما برای خواننده قرن بیست‌ویکم کم‌اهمیت بود، حذف کردم. من داستان‌ها را با مثال‌ها و توضیحات مردان و زنانی که در همین اواخر در حرفهٔ خود از اصول ناپلئون هیل استفاده کرده بودند، جایگزین کردم.

در فصل‌های بعدی این اصول را خواهید آموخت. علاوه بر خواندن ماجراهای موفقیت زندگی افرادی که هیل آن‌ها را مطالعه کرده بود، با برخی افراد موفق و مشهور دوران ما مثل بیل گیتس، مایکل جوردن، ماری کی اش، آرنولد شوارتزنگر، رای کراک و دیگران آشنا می‌شوید.

مراحل اثبات‌شدهٔ ناپلئون هیل برای رسیدن به ثروت برای خوانندگان امروزی همان اثری را دارد که برای آن دوران داشت. همهٔ کسانی که این فلسفه را خواندند، فهمیدند و به‌کار بردند، بهتر آمادهٔ جذب و لذت‌بردن از استانداردهای بالاتر زندگی خواهند شد که همیشه آن را انکار کرده بودند. البته افرادی که آمادهٔ آن بودند به آن‌ها رسیدند. پس آماده باشید تا فعالانه

راهکار ناپلئون هیل را پیگیری کنید و تغییراتی اساسی در روش زندگی خـود به‌وجود آورید. این امر سبب می‌شود از زندگی هماهنـگ و آرامـی برخـوردار شوید و صحنه را برای پیوستن به افراد ثروتمند آماده کنید.

دکتر آرتور آر. پل ۲۰۰۴

فصل اول

قدرت فکر

مردی در اندیشهٔ مشارکت با توماس ادیسون

به‌واقع «افکار به اشیا تبدیل می‌شوند» و وقتی با هدف و پافشاری و آرزوی شدید برای تبدیل‌شدن به ثروت یا دیگر اشیای مادی ترکیب می‌شوند، بسیار قدرتمند می‌شوند.

ادوین سی بارنز، به واقعی‌بودن کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید پی برد. این کشف، ناگهانی نبود و کم‌کم و با آرزوی شدید برای همکاری تجاری با توماس ادیسون آغاز شد.

یکی از ویژگی‌های اصلی آرزوی بارنز، مشخص‌بودن آرزویش بود. او دوست داشت با ادیسون کار کند؛ نه این‌که **برای** او کار کند. به این‌که چه‌طور **آرزویش** را به واقعیت تبدیل کرد با دقت نگاه کنید تا درک بهتری از سیزده اصل ثروت‌ساز داشته باشید.

وقتی این آرزوها یا فکر برای اولین بار به ذهنش رسید، در موقعیتی نبود که نسبت به انجام آن اقدام کند. دو مشکل سد راه او بود. او آقای ادیسون را نمی‌شناخت و آن‌قدر هم پول نداشت که کرایهٔ قطار به اورنج نیوجرسی را بدهد. این مشکلاتِ کافی بود تا مردم را از تلاش برای رسیدن به خواستهٔ خود دلسرد کند؛ اما خواسته‌های او معمولی نبود! چنان مصمم به یافتن راهی برای رسیدن به خواسته‌اش بود که سرانجام تصمیم گرفت با کیف خالی سفر کند؛ اما شکست نخورد (برای فرد تازه‌کار، این یعنی او در قطار کرایه‌ای به ایست اورنج رفت).

او خود را در آزمایشگاه ادیسون معرفی و اعلام کرد که آمده تا با این مخترع همکاری کند. سال‌ها بعد در اولین ملاقات بین آن‌ها، آقای ادیسون گفت: «او مثل یک ولگرد معمولی به‌نظر می‌رسید؛ اما چیزی در چهره‌اش بود که می‌گفت قاطعانه به‌دنبال چیزی آمده و سال‌ها تجربه به من آموخته است که وقتی کسی چیزی را از اعماق وجودش بخواهد و عزم خود را برای داشتن آن جزم کند، به‌قطع پیروز می‌شود. من فرصتی را که می‌خواست به او دادم، چون دیدم تصمیم گرفته تا رسیدن به موفقیت مقاومت کند. اتفاقات بعدی ثابت کرد اشتباه نکرده‌ام.»

حرفی که بارنز جوان به آقای ادیسون زد، کم‌اهمیت‌تر از فکری بود که داشت. خود ادیسون این‌گونه گفت! این ظاهر مرد جوان نبود که موجب شد کارش را در دفتر ادیسون شروع کند، بلکه ظاهرش برخلاف خواسته‌اش بود. **فکرش** مهم بود و **فکرش** او را به موفقیت رساند.

اگر هرکس که این عبارت را می‌خواند به اهمیت آن پی ببرد، دیگر نیازی به خواندن ادامهٔ کتاب نیست.

بارنز در نخستین مصاحبه، موفق به همکاری با ادیسون نشد. او فرصت یافت تا در دفتر ادیسون با دستمزد خیلی کم کار کند و کارهای کم‌اهمیتی را برای ادیسون انجام دهد که برای بارنز بسیار مهم بود. این کار به او فرصت داد «کالایش» را نمایش بدهد تا همکارش بتواند توانایی او را ببیند.

ماه‌ها می‌گذشت. به‌ظاهر اتفاقی رخ نمی‌داد که او را به هدفش برساند؛ یعنی هدفی که بارنز آن را **هدف اصلی مشخص** می‌دانست. اما اتفاق مهمی در ذهن بارنز رخ می‌داد و مدام اشتیاقش را برای همکاری با ادیسون افزایش می‌داد.

روان‌شناسان درست گفته‌اند: «وقتی کسی واقعاً آمادهٔ چیزی یا هدفی باشد، آن هدف تحقق می‌یابد.» بارنز آمادهٔ همکاری تجاری با ادیسون بود و علاوه بر آن، قاطعانه قصد داشت به آن‌چه در جست‌وجویش بود، برسد.

به خودش نگفت: «آه، این هدف چه فایده‌ای دارد؟ گمان کنم باید نظرم را تغییر دهم و به شغل فروشندگی مشغول شوم.» بلکه گفت: «من این‌جا آمدم تا همکار ادیسون شوم و حتی اگر تمام عمرم را صرف آن کنم، آن را عملی می‌کنم.» او قاطع بود!

اگر مردم **هدفی مشخص** داشته باشند، نیازی به بیان ماجرای دیگر ندارند، بلکه باید به آن هدف بچسبند تا به وسواسی همیشگی تبدیل شود! شاید بارنز جوان در آن لحظه این را نمی‌دانست؛ اما قاطعیت و پشتکارش برای دستیابی به یک خواسته، تمام موانع را از سر راه برداشت و فرصت دلخواهش را در اختیار او قرار داد.

وقتی آن فرصت از راه رسید، به شکلی دیگر و از راهی متفاوت که بارنز انتظار داشت، نمایان شد. این یکی از ترفندهای آن فرصت است. اغلب گاهی موفقیت به شکل بدشانسی یا شکست موقتی دیده می‌شود. شاید به همین

دلیل است که خیلی‌ها فرصت را نمی‌شناسند و آن را از دست می‌دهند. آقای ادیسون به‌تازگی وسیله‌ای اداری را کامل کرده بود که در آن زمان به «ماشین دیکتهٔ ادیسون» معروف بود (که بعدها ادیفون نامیده شد). فروشندگان او به این دستگاه خوش‌بین نبودند و باور نمی‌کردند بدون تلاش زیاد بتوانند آن را بفروشند. بارنز این فرصت را تشخیص داد. این دستگاه مورد علاقه کسی جز بارنز و مخترع آن ادیسون نبود.

بارنز می‌دانست که می‌تواند دستگاه دیکتهٔ ادیسون را بفروشد. پس این پیشنهاد را به ادیسون داد و از او اجازه گرفت. او دستگاه را فروخت. درحقیقت، چنان فروش موفقیت‌آمیزی داشت که ادیسون با او قرارداد توزیع دستگاه را در سراسر دنیا بست. این همکاری تجاری با این شعار ادامه یافت: «ساخت از ادیسون، نصب از بارنز.» این همکاری بارنز را ثروتمند کرد؛ اما او کارهای بزرگ‌تری انجام داد: «ثابت کرد که انسان می‌تواند با فکرش ثروتمند شود.»

ارزش نقدی خواستهٔ اصلی بارنز چه‌قدر بود؟ نمی‌دانم. شاید دو یا سه‌میلیون دلار برایش به‌ارمغان آورد. مقدار سودآوری هر چه‌قدر بود، در مقایسه با دارایی عظیمی که نصیبش شد ناچیز بود؛ یعنی این آگاهی که هر تکانهٔ نامحسوس فکری می‌تواند با به‌کارگیری اصول شناخته‌شده به واقعیت فیزیکی تبدیل شود.

بارنز خودش را همکار و شریک ادیسون می‌دانست و سزاوار این شانس بزرگ تصور می‌کرد. چیزی برای شروع نداشت به‌جز این‌که می‌دانست چه می‌خواهد و قاطعیت مقاومت و پیگیری خواسته او را به هدفش رساند.

هیچ پولی برای شروع کارش نداشت. به‌جز تحصیلات، اندک سرمایه‌ای نداشت. او بدون هیچ نفوذی، تنها به این ایمان داشت که موفق می‌شود و با

همین نیروهای نامحسوس، خود را به سزاوارترین فرد برای همکاری با مخترعی تبدیل کرد که تا آن زمان وجود داشت.

اینک اجازه دهید نگاهی به موقعیتی متفاوت بیندازیم و زندگی مردی را مطالعه کنیم که ثروت بسیاری در نزدیکی‌اش داشت؛ اما آن را در اثر این‌که در سه قدمی هدف دلخواهش ناامید شد، از دست داد.

در سه قدمی معدن طلا

یکی از علل شکست، عادت ناامیدی و دست از تلاش برداشتن هنگام روبه‌رویی با شکستی موقتی است. همه در زندگی خود یک‌بار مرتکب چنین اشتباهی می‌شوند.

آر. یو. داربی، که بعدها یکی از موفق‌ترین فروشندگان بیمهٔ کشور شد، ماجرای عمویش را که به «تب طلا» مبتلا شده بود و به غرب رفت تا به حفاری معدن طلا مشغول و ثروتمند شود، تعریف می‌کند.

او هرگز این مثل معروف را «که بیشتر از آن‌که از زمین طلا استخراج کنید می‌توانید از مغز انسان‌ها طلا به‌دست آورید»، فراموش نمی‌کند. سپس با بیل و کلنگ مشغول کار شد. کار سختی بود؛ اما اشتیاق او به طلا سرشار بود.

پس از هفته‌ها کار سخت، موفق به کشف رگه‌ای براق شد. به ماشین‌آلاتی برای بیرون آوردن آن رگه نیاز داشت. او معدن را آهسته پر کرد، به خانه‌اش در ویلیام برگز ماری لند رفت و ماجرا را برای اقوامش و چندتا از همسایه‌ها تعریف کرد. آن‌ها هم پول لازم برای تهیهٔ دستگاه را برایش فراهم کردند و او را راهی معدن کردند؛ سپس اولین ماشین سنگ معدن را حفاری و به کارخانهٔ ذوب فلزات منتقل کردند. نتایج نشان داد آن‌ها

صاحب یکی از غنی‌ترین معادن کلورادو هستند! ورود چند ماشین دیگر، همهٔ تردیدها را برطرف می‌کرد و پس از آن سودهای بزرگ در راه بود.

هرچه بیشتر و عمیق‌تر حفاری می‌کردند، امیدهای داربی و عمویش بیشتر می‌شد. بعد ناگهان رگهٔ طلا ناپدید شد! آن‌ها به پایان خط رسیده بودند و دیگر خبری از طلا نبود! به حفاری ادامه دادند و ناامیدانه می‌کوشیدند دوباره رگهٔ طلا را پیدا کنند؛ اما خبری نبود.

سرانجام تصمیم گرفتند دست از حفاری بردارند. به همین خاطر دستگاه را به قیمت چندصد دلار به مردی ثروتمند فروختند و به خانه برگشتند. برخی افراد احمق‌اند؛ اما این یکی احمق نبود و از مهندس حفاری خواست نگاهی به معدن بیندازد و محاسباتی انجام دهد. مهندس گفت که پروژه شکست خورده است، چون صاحبان آن با «خطوط و مسیرهای انحرافی آشنا نبودند». سپس محاسباتش نشان داد که رگهٔ طلا در **سه قدمی محلی است که حفاری را متوقف کرده بودند!** و درست در همان نقطه، طلای فراوانی پیدا شد.

این مرد میلیون‌ها دلار از این معدن به‌دست آورد، چون پیش از تسلیم‌شدن با یک متخصص مشورت کرد. بیشتر پولی که صرف دستگاه و ماشین‌آلات شد با تلاش آر. یو. داربی جوان به‌دست آمد؛ چراکه اقوام و همسایه‌هایش به‌خاطر ایمانی که به او داشتند به او پول دادند و او تا آخرین اسکناس آن را به آن‌ها پس داد.

مدت‌ها بعد که آقای داربی فهمید آرزوی رسیدن به طلا را از دست داده، بسیار تأسف خورد. این اتفاق پس از ورود به تجارت از فروش بیمهٔ عمر رخ داد.

او به‌علت این‌که در چند متری طلا کارش را تعطیل کرد بسیار زیان کرد؛ اما از این تجربه درس خوبی گرفت. به‌ظاهر به خودش می‌گفت: «من در سه

قدمی طلا دست از حفاری کشیدم؛ اما وقتی مردم از خرید بیمه اجتناب می‌کنند و به آن نه می‌گویند، دیگر هرگز متوقف نمی‌شوم.» او این پشتکار و پیگیری را مدیون تجربه‌ای است که از رهاکردن معدن طلا آموخت.

پیش از آن‌که موفقیت به بیشتر مردم برسد، با شکست موقتی زیاد یا شاید کمی روبه‌رو می‌شوند. آسان‌ترین و منطقی‌ترین کار **رهاکردن** آن است. بیشتر مردم هم درست همین کار را می‌کنند.

بیش از پانصد نفر از مردم آمریکا که تاکنون شناخته‌ام به این نویسنده گفتند که بزرگ‌ترین موفقیتشان در مرحله‌ای بود که یک گام پس از شکست یک گام دیگر برداشتند. شکست شادی انسان را در یک قدمی پیروزی و زمانی که فاصلهٔ زیادی با آن ندارد، از او می‌گیرد.

درس پنجاه‌سنتی دربارهٔ پشتکار

اندکی پس از این‌که آقای داربی مدرکش را از «دانشگاه‌هارد ناکز» دریافت کرد و تصمیم گرفت از تجربه‌اش در تجارت حفر معدن طلا استفاده کند، فهمید وقتی پاسخ «نه» می‌شنود، لزوماً به‌معنای نه قطعی نیست.

او یک روز بعدازظهر به دایی‌اش در آسیابی قدیمی کمک می‌کرد. دایی‌اش مزرعهٔ بزرگی را اداره می‌کرد که در آن تعدادی کشاورز زندگی می‌کردند. آهسته و بی‌صدا در باز شد و دختربچه‌ای وارد شد و نزدیک در ایستاد.

دایی نگاهی به او کرد و با عصبانیت گفت: «این‌جا چه می‌خواهی؟»

دخترک با متانت پاسخ داد: «مادرم می‌گوید پنجاه سنت برایش بفرست.»

دایی دوباره خشمگینانه گفت: «من این کار را نمی‌کنم، حالا زود برو خانه.»

کودک پاسخ داد: «بله آقا. اما از جایش تکان نخورد.»

دایی به کارش مشغول شد؛ چنان‌که متوجه نشد کودک آن‌جا را ترک نکرده است؛ اما وقتی بالا را نگاه کرد، دید دختر هنوز آن‌جاست و بر سرش فریاد کشید: «نگفتم برو خانه؟! یا همین حالا برو یا کتک می‌خوری.»

دخترک گفت: «بله آقا!»

اما یک میلی‌متر هم از جایش تکان نخورد. دایی گونی گندمی را که می‌خواست داخل حفرهٔ آسیاب بریزد، زمین انداخت و با حالت چهره‌اش نشان داد که به چه دردسری افتاده است.

داربی نفسش را حبس کرد. مطمئن بود که دایی، آن دختربچه را خواهد کشت، چون می‌دانست خیلی بداخلاق است. وقتی داربی به نقطه‌ای رسید که کودک ایستاده بود، کودک سریع یک قدم به جلو رفت، به چشمانش نگریست و با صدایی بلند فریاد زد: **«مادرم گفت پنجاه سنت می‌خواهد!»**

دایی همان‌جا خشک شد و یک دقیقه به او نگاه کرد و بعد آرام بیلچه را کف زمین گذاشت و دستانش را داخل جیبش فرو برد و یک نیم‌دلاری بیرون آورد و به دخترک داد.

کودک پول را گرفت و آرام به‌سمت در برگشت و به مردی که همین الان بر او پیروز شده بود، نگاه هم نکرد. پس از این‌که دختر رفت، دایی روی صندوق نشست و ده دقیقه از پنجره به بیرون خیره شد. به فکری عمیق فرو رفته بود. او به رفتاری که در آن لحظه با او شده بود، فکر می‌کرد.

آقای داربی هم همین‌طور در فکر فرو رفته بود. نخستین بار بود که دیده بود کودکی بر شخصیت بزرگسال و مقتدری چیره شده و حرفش را به کرسی نشانده است. او چه‌طور این کار را کرد؟ چه اتفاقی برای دایی افتاد که خشمش را فراموش کرد و مثل بره رام شد؟ این کودک از چه قدرت عجیبی

بهره برد که به فردی بانفوذ تبدیلش کرد؟ این پرسش‌ها به ذهن داربی رسید؛ اما تا سال‌ها بعد جوابی برایشان پیدا نکرد؛ تا این‌که ماجرا را برای من تعریف کرد.

عجیب بود که ماجرای این تجربهٔ غیرعادی را در آن آسیاب قدیمی برای نویسنده در همان‌جایی که دایی مورد خشم دخترک قرار گرفت، تعریف کرده بودند. وقتی در آن آسیاب قدیمی و پوسیده ایستاد، آقای داربی داستان پیروزی غیرمنتظره را تکرار کرد و ماجرا را با این پرسش به پایان برد: «چه قدرت عجیبی آن کودک را واداشت تا با دایی من این‌گونه رفتار کند؟»

پاسخ پرسش او در اصول این کتاب یافت می‌شود. پاسخ، کامل و جامع و دربرگیرندهٔ جزئیات و راهکاری مفید است تا فرد را قادر سازد همان نیرویی را درک و از آن استفاده کند که آن دخترک ناگهان از آن استفاده کرد.

ذهن خود را هشیار نگه دارید تا دقیق بفهمید چه قدرت عجیبی این کودک را نجات داد. شما در فصل بعد، اندکی دربارهٔ این قدرت خواهید دانست. در جایی از کتاب، ایده‌ای را می‌خوانید که قدرت‌های پذیرندهٔ شما را تقویت می‌کند و سود شما را در اولویت قرار می‌دهد. این همان قدرت مقاومت‌ناپذیر است که با آن در فصل اول کتاب آشنا خواهید شد و در چند فصل بعد، خود را بیشتر به شما معرفی می‌کند و به‌شکل ایده‌ای مجزا می‌آید یا ممکن است خود را در قالب برنامه یا هدفی آشکار سازد. حتی شاید سبب شود به تجارب شکست قبلی خود برگردید و درس‌هایی را بَه شما آموزش دهد تا همهٔ باخته‌های خود را دوباره بازیابید.

پس از این‌که قدرتی را که دخترک ناآگاهانه از آن استفاده کرده بود، برای داربی توضیح دادم، سریع به تجربهٔ سی سال زندگی‌اش به‌عنوان مسؤول فروش بیمه برگشت؛ سپس صادقانه اعتراف کرد که موفقیت او در

این زمینه تا حد زیادی به درسی بستگی داشت که از این کودک آموخته بود. آقای داربی اشاره کرد: «هر بار مشتری می‌خواست بدون خرید از شرکت خارج شود، من آن کودک را می‌دیدم که در آسیاب قدیمی ایستاده است و چشمان درشتش با لجبازی و مبارزه‌طلبی می‌درخشد و با خود می‌گفتم: "من باید این بیمَه را بفروشم." قسمت بهتر همهٔ فروش‌ها زمانی بود که مردم به من «نه» گفته بودند.»

او هم به‌یاد اشتباهش در مورد توقف حفاری معدن افتاد؛ اما گفت: «آن تجربه برکتی بود که به من یاد داد هر چه‌قدر هم سخت بود به پیشرفت ادامه دهم؛ درسی که باید پیش از موفقیت در هر کاری می‌آموختم.»

ماجرای آقای داربی و دایی‌اش، کودک صاحب تجارت و معدن طلا را بی‌شک صدها نفر از کسانی که از طریق فروش بیمهٔ عمر امرار معاش می‌کردند خوانده‌اند. نویسنده دوست دارد به همهٔ این افراد پیشنهاد آقای داربی و توانایی فروش بیش از یک‌میلیون دلار بیمهٔ عمر را ارائه دهد.

زندگی عجیب است و اغلب نااندیشیدنی! موفقیت و شکست هر دو در تجارتی ساده ریشه دارند. تجارب آقای داربی ساده و مشترک هستند، پاسخ سرنوشت او را می‌دهند و به‌اندازهٔ خود زندگی برایش اهمیت دارند. او از این دو تجربهٔ وحشتناک درس و بهره گرفت، زیرا آن‌ها را تجزیه و تحلیل کرد و عبرت گرفت؛ اما دربارهٔ کسانی که فرصتی برای مطالعهٔ این شکست وکسب دانش ندارند چه؟ آن‌ها چه‌طور و کجا هنر تبدیل شکست به فرصت و موفقیت را بیاموزند؟

این کتاب به همهٔ این پرسش‌ها پاسخ داده است. هرچند، بدانید که پاسخ شما به موارد عجیب زندگی در ذهن خود شما نهفته است. برخی ایده‌ها، برنامه‌ها یا اهداف هنگام مطالعهٔ کتاب به ذهن شما می‌رسد. یک ایدهٔ عالی

کافی است تا موفق شوید. اصول این کتاب، حاوی بهترین و عملی‌ترین راه‌ها و ابزار خلق ایده‌های مفید است.

پیش از آن‌که بیشتر این اصول را توصیف کنیم، ایمان داریم شما ملزم به دریافت این پیشنهاد مهم هستید: «**وقتی ثروت از راه می‌رسد، چنان شگفت‌زده می‌شوید که از خود می‌پرسید پس این همه سال کجا بود.**»

این عبارتی عجیب است و وقتی به آن فکر می‌کنیم که ثروت فقط از آن افرادی است که سخت و طولانی کار می‌کنند، عجیب‌تر می‌شود.

وقتی فکر می‌کنید و ثروتمند می‌شوید، می‌بینید ثروت با حالت ذهنی انسان آغاز می‌شود؛ یعنی با مشخص‌بودن هدف و با کمی سخت‌کوشی. شما و هرکس دیگری باید علاقه‌مند باشید که بدانید ذهنیت کسب و جذب ثروت را به‌دست آورید. من ۲۵ سال به پژوهش مشغول بودم و بیش از بیست‌وپنج هزار نفر را تجزیه و تحلیل کردم، چون می‌خواستم بدانم: «ثروتمندان چه‌طور ثروتمند می‌شوند.»

بدون این تحقیق، این کتاب نیز نوشته نمی‌شد. اینک به حقیقت مهمی توجه کنید: در سال ۱۹۲۹ وضعیت کسب‌وکار کم‌کم روبه رکود گذاشت و تا مدت‌ها پس از ورود رئیس جمهور روزولت خوب نبود و درست مثل چراغ‌های سالن تئاتر که به‌تدریج فضا را روشن می‌کنند، ترس مردم به‌تدریج به ایمان تبدیل شد.

به‌محض این‌که بر اصول این فلسفه مسلط می‌شوید و کم‌کم به راهکارهای آن عمل می‌کنید، وضعیت مالی‌تان هم کم‌کم بهبود می‌یابد. به هرچه دست بزنید به‌نفع شما به دارایی‌تان تبدیل می‌شود. محال است؟ به‌هیچ‌وجه. یکی از ضعف‌های اصلی، آشنایی اندک با واژهٔ «محال» است.

او به همهٔ قوانینی که نتیجه نمی‌دهند، آشناست و تمام چیزهایی را که قابل اجرا نیستند می‌شناسد. این کتاب برای کسانی است که در جست‌وجوی قوانین موفقیت‌اند و می‌خواهند همه‌چیز را به آن قوانین بچسبانند.

سال‌ها پیش، من فرهنگ لغت خوبی خریدم؛ سپس نخستین کاری که کردم، یافتن واژهٔ «محال» و بیرون آوردنش از آن لغت‌نامه بود. شاید کار عاقلانه‌ای نباشد. با وجود این، باید نتیجه گرفت موفقیت به کسانی تعلق دارد که از آن **آگاه** هستند. شکست به‌سوی کسانی می‌آید که بی‌تفاوت به خود اجازه می‌دهند از آن **آگاه** شوند.

این کتاب به کسانی کمک می‌کند که در جست‌وجوی یادگیری هنر تغییر، ذهنیت آگاهی و **هشیاری** از **شکست** و تبدیل آن به **آگاهی از موفقیت** هستند.

ضعف دیگری که در بسیاری از افراد دیده می‌شود، عادت سنجیدن و اندازه‌گیری همه‌چیز و همه‌کس طبق باورها و برداشت‌های خودشان است. کسانی که این کتاب را می‌خوانند، باور دارند که کسی نمی‌تواند با فکرکردن ثروتمند شود و به‌خاطر مواجهه با احساس ترس از بدبختی، نمی‌توانند به ثروت و توانگری فکر کنند.

امروزه میلیون‌ها نفر به پیشرفت‌های هنری فورد نگاه می‌کنند و به‌خاطر شانس و اقبال یا نبوغ خوبش به او حسادت می‌ورزند. شاید در هر صدهزار نفر یک نفر از راز موفقیت فورد باخبر باشد. کسانی که این راز را می‌دانند آن‌قدر متواضع‌اند که به‌خاطر سادگی‌اش، حرفی از آن نمی‌زنند. با وجود این، یک مذاکرهٔ ساده، این «راز» را کامل توضیح می‌دهد.

وقتی فورد به تولید ماشین V8 مشهور خود اقدام کرد، تصمیم گرفت موتوری هشت‌سیلندری را در یک محفظه جا دهد و به مهندسان خود دستور

طراحی آن را داد. طرح روی کاغذ پیاده شد؛ اما مهندس‌ها ساخت موتور هشت‌سیلندری را محال می‌پنداشتند. از این رو، فورد دستور داد: «ادامه دهید تا موفق شوید. حتی اگر مدت‌ها طول کشید مهم نیست.»

مهندسین به کار خود ادامه دادند؛ چراکه چاره‌ای جز ادامهٔ همکاری نداشتند؛ در غیراین صورت اخراج می‌شدند. شش ماه گذشت و اتفاقی نیفتاد و شش ماه دیگر هم گذشت و باز اتفاقی نیفتاد. مهندسین، همهٔ طرح‌ها را برای اجرای دستور فورد امتحان کردند؛ اما چیزی خارج از موضوع به‌نظر می‌رسید: «محال!»

در پایان سال فورد، به‌همراه مهندسینش اوضاع را بررسی و دوباره اعلام کرد که باید دستوراتش را اجرا کنند. فورد گفت: «ادامه دهید و به پیش بروید. من آن را می‌خواهم و به خواسته‌ام می‌رسم.» آن‌ها ادامه دادند و بعد گویی جادویی رخ داد و آن راز کشف شد. قاطعیت فورد یک بار دیگر، او را به پیروزی رساند!

شاید این ماجرا را با جزئیات دقیق تعریف نکردم؛ اما موضوع آن درست بود. پس نتیجه می‌گیریم اگر بخواهید بیندیشید و ثروتمند شوید، می‌توانید. راه دوری نیست.

هنری فورد به این دلیل آدم موفقی است که اصول موفقیت را درک می‌کند و به‌کار می‌برد. یکی از این‌ها آرزوکردن است: «این‌که شخص بداند چه می‌خواهد.» هنگام مطالعهٔ این کتاب، ماجرای هنری فورد را به‌خاطر بسپارید و به خطوطی که راز موفقیت شگفت‌انگیز او در آن نهفته است، توجه کنید. اگر توجه کنید و روی اصولی که هنری فورد را ثروتمند کرد انگشت بگذارید می‌توانید این موفقیت را در هر موردی که بخواهید به‌دست آورید.

هنری فورد اواخر قرن بیستم، معاصر بیل گیتس بود. درست وقتی فورد صنعت حمل‌ونقل را با آن ماشینی که همه آرزوی راندنش را داشتند دگرگون کرد، بیل گیتس صنعت رایانه را با طراحی نرم‌افزاری متحول کرد که همه را به استفاده از رایانهٔ مشخص و قطعهٔ ضروری دفاتر کاری، مدارس و منازل قادر ساخت. این امر سبب شد بیل گیتس میلیون‌ها دلار به‌دست آورد و ثروتمندترین مرد آمریکا شود.

او نخست شیفتهٔ رایانه‌ها شد و در سیزده‌سالگی به طراحی آن‌ها پرداخت. در سال ۱۹۷۳، وارد دانشگاه‌هاروارد شد و در آن‌جا با استیو بالمر، که اکنون مدیر اصلی دفاتر اجرایی است، همکاری کرد، درحالی‌که بیل گیتس درهاروارد زبان برنامه‌ریزی را برای اولین میکروکامپیوتر توسعه داد.

گیتس چنان جذب رؤیای ساخت شرکت نرم‌افزاری شد که دانشگاه‌هاروارد را رها کرد و با تمام انرژی‌اش به تکمیل رؤیایش پرداخت. چند سال قبل‌تر، او و دوست دوران کودکی‌اش، پال آلن، شرکتی به‌نام مایکروسافت را راه‌اندازی کرده بودند. این باور که رایانه ابزار ارزشمند هر میزکار و هر خانه‌ای خواهد شد، او را هدایت کرد و نرم‌افزار را برای رایانه‌های شخصی، توسعه داد. پیش‌بینی گیتس و ساخت رایانهٔ شخصی عامل اصلی موفقیت صنعت نرم‌افزار و سخت‌افزار شد.

بیل گیتس با رسیدن به هدف اصلی‌اش، اهداف جدیدی را در تجارت برنامه‌های رایانه‌ای در حال پیشرفت و کار بشردوستانه‌اش پی گرفت و به کمک همسرش ملیندا، بزرگ‌ترین مؤسسهٔ خیریه را در دنیا تأسیس کرد.

شما سرور سرنوشت و ناخدای روح خود هستید

آن‌گاه که دبلیو. سی هنلی شاعر انگلیسی سطور پیامبرانهٔ زیر را نوشت: «من حاکم سرنوشت خویشم، من ناخدای روح خویشتنم»، به ما نشان داد دلیل

این‌که ما حاکم سرنوشت و ناخدای روح خود هستیم، این است که قدرت مهار افکار خود را به‌دست داریم. او با این جملات به ما گفت دنیای اثیری که این سیاره در آن شناور است و ما و وجود ما در آن حرکت می‌کند، شکلی از انرژی است که با ارتعاش بسیار بالایی حرکت می‌کند و این دنیای اثیری با شکلی از قدرت جهانی پر شده است که خود را با ماهیت افکاری که در ذهن خود داریم سازگار می‌کند، به روش‌های طبیعی بر ما تأثیر می‌گذارد و افکار ما را به معادل فیزیکی آن‌ها تبدیل می‌کند.

اگر شاعر دربارهٔ این حقیقت به ما گفته بود، می‌دانستیم چرا حاکم سرنوشت و ناخدای روح خود هستیم. باید با تأکید بیشتر به ما می‌گفت که این قدرت هیچ تلاشی نمی‌کند تا افکار سازنده و مخرب را از یکدیگر تشخیص دهد، بلکه ما را مجبور می‌کند افکار فقر را به سرعتی که بر ما اثر می‌گذارد تا طبق افکار ثروتمندان عمل کنیم، به واقعیت فیزیکی تبدیل کنیم.

این جمله به ما گفت که مغز ما با تسلط بر افکاری که در ذهن خود نگه می‌داریم، مغناطیسی می‌شود و این مغناطیس به‌وسیلهٔ ابزاری که هیچ انسانی با آن آشنا نیست، این نیرو، افراد و شرایط زندگی را که با ماهیت افکار غالب ما هماهنگ است، به خود جذب می‌کند.

ما پیش از انباشتن ثروت‌های فراوان، باید ذهن خود را با تمنای شدید برای ثروت، مغناطیسی کنیم و «نسبت به پول هشیار» باشیم تا آرزوی پولدارشدن، ما را به‌سمت طرح‌های مشخص برای کسب آن هدایت کند. اما هنلی شاعر بود، نه فیلسوف و با بیان حقیقتی بزرگ و شعرگونه، پیروان خود را بر آن داشت تا معنای فلسفی اشعارش را تفسیر کنند. کم‌کم حقیقت آشکار شد تا این‌که معلوم شد اصول این کتاب، راز حاکمیت بر سرنوشت اقتصادی ما را درخود نهفته دارد.

مرد دیگری که از مثال «حاکم سرنوشت خود بودن»، استفاده می‌کند استیون اسپیلبرگ، یکی از کارگردان‌ها، است. او از کودکی آرزو داشت کارگردان سینما شود. او با یک دوربین مبتدی شروع به ساخت فیلم‌های آماتور کرد و هرگز رؤیایش را فراموش نکرد.

این‌که اسپیلبرگ چگونه استادیوم جهانی ساخت، در صنعت فیلم‌سازی ماجرایی افسانه‌ای است. او تور استادیوم جهانی برگزار کرد؛ جاذبه‌ای که بینندگان را قادر می‌سازد نگاهی عمیق بر تجارت سینما داشته باشند. این‌که تماشاچیان در اطراف استادیوم حرکت کنند به ترن‌های زیادی نیاز دارد. استیون خود را در ترن پنهان کرد و بین دو صفحهٔ بزرگ پنهان شد تا تور به‌پایان رسید. در پایان روز، وقتی آن‌جا را ترک کرد، چند کلمه به نگهبان دروازه گفت.

او هر روز تا سه ماه به استادیوم می‌رفت، از جلوی نگهبان عبور می‌کرد، برایش دست تکان می‌داد و او هم جوابش را می‌داد. همیشه کت‌وشلوار می‌پوشید و چمدانی به دست می‌گرفت و نگهبان گمان می‌کرد که او یکی از دانشجویان دورهٔ تابستانی استادیوم است. طوری خودش را جلوه می‌داد که گویی کارگردان یا نویسنده است. حتی دفتری خالی پیدا کرد و نامش را در فهرست اسامی داخل ساختمان نوشت.

کارش این بود که سید شاینبرگ را بشناسد و بعد *با رئیس بخش تولید تلویزیونی استادیوم* دوست شود. *او* پروژهٔ *فیلم* دانشکده *را* نشانش داد و چنان *شینبرگ را تحت تأثیر* قرار داد *که برای استادیوم با او* قرارداد بست.

اولین فیلم طولانی او با عنوان «سریع‌السیر به‌سوی سرزمین شکری[1]» برندهٔ بهترین جایزهٔ صحنه‌پردازی سال ۱۹۷۴ در فستیوال فیلم کن شد. متأسفانه، در قسمت اداری خوب عمل نکرد.

یک سال بعد، وقتی کتاب *آواره‌ها* را پیدا کرد، شکست سختی خورد. استادیوم از قبل تصمیم گرفته بود فیلم *آواره‌ها* را تولید کند و کارگردان معروفی را برای ساخت آن انتخاب کرده بود.

اسپیلبرگ ناامیدانه می‌خواست فیلمش را بسازد. به‌رغم شکست مالی در فیلم «سریع‌السیر به‌سوی سرزمین شکری»، اعتمادبه‌نفس او از بین رفته بود و تولیدکنندگان را تشویق کرد تا قرارداد آن کارگردان را لغو کنند و فیلم را به او بدهند.

این کار آسانی نبود. از همان ابتدا مشکلات تولید شروع شد؛ از جمله آن‌که با مشکلات مالی و فنی روبه‌رو شد.

در ژوئن ۱۹۷۵، فیلم آواره‌ها پخش شد و از موفقیت دوبرابر بهره‌مند شد و رکورد بالا زد و منتقدان عاشق فیلم شدند. در عرض یک ماه که فیلم روی پرده بود، شصت‌میلیون دلار فروش کرد؛ رقمی که تاکنون به گوش کسی نخورده بود.

در چند سال بعد، اسپیلبرگ چندین فیلم را کارگردانی کرد؛ از جمله سریال مشهور *ایندیانا* جونز، برندهٔ *جایزهٔ ارغوان*، *امپراتور* خورشید و *ای. تی.*

بعدها فیلم *پارک ژوراسیک* که در دورهٔ خود به موفق‌ترین فیلم تاریخ تبدیل شد، سومین فیلم پرفروش اسپیلبرگ شد. این فیلم نیز بیش از یک میلیون دلار سود کرد.

---

1. The Sugar land Express

اسپیلبرگ همچنان رؤیاهایش را دنبال می‌کند. وقتی او و دو ابرقدرت‌هالیوود، شرکت تولید فیلم خود را ساختند، آن را «آثار رؤیایی» نامیدند.

اینک آماده‌ایم تا نخستین اصل را بررسی کنیم. روحیهٔ روشنفکری را حفظ کنید و هنگام مطالعه یادتان باشد که آن‌ها اختراع تنها یک نفر نبودند، بلکه از تجارب زندگی بیش از پانصدنفر افراد بسیار ثروتمند جمع‌آوری شدند؛ مردانی که با فقر، تحصیلات یا نفوذ پایین شروع کردند. این اصول برای این افراد هم نتیجه‌بخش بوده است. پس شما هم می‌توانید با استفاده از آن‌ها از فواید بسیاری برخوردار شوید. انجامش آسان است.

پیش از خواندن فصل بعدی کتاب، می‌خواهم بدانید که این فصل اطلاعات حقیقی را دربردارد که ممکن است به‌راحتی تمام هدف سالانهٔ شما را تغییر دهد؛ همان‌گونه که تغییرات شگفت‌انگیز فراوانی را برای دو فردی که توصیف کردم، ایجاد کرد.

می‌خواهم بدانید که رابطهٔ بین من و این دو مرد عالی است. یکی از آن‌ها ۲۵ سال دوست صمیمی‌ام بوده و دیگری پسرم است. موفقیت غیرعادی آن‌ها مؤید اصل و قانونی است که در فصل بعدی توصیف می‌شود و این شخص را به‌عنوان عامل تأکیدکنندهٔ قدرت بسیار زیاد در این اصل معرفی می‌کند.

فصل دوم

خواستن، نقطهٔ آغاز تمام موفقیت‌هاست

(در پنج قدمی ثروت)

هنگامی که ادوین. سی. بارنز از قطار باربری اورنج ان. جی پیاده شد، شبیه احمق‌ها بود؛ اما افکاری شاهانه در سر داشت! می‌خواست به دفتر ادیسون نفوذ کند و فکرش کار می‌کرد. خودش *را* در حضور *ادیسون* می‌دید. صدای خودش را می‌شنید که از ادیسون فرصت می‌خواهد تا یکی از کارهای مهم زندگی‌اش را انجام دهد و اشتیاق سوزان همکاری با مخترع بزرگ را داشت.

آرزوی بارنز، تنها یک امید واهی نبود. یک آرزو هم نبود، بلکه دقیق و زیرکانه و تپنده بود که همه‌چیز را دگرگون کرد. خواستهٔ او دقیق و مشخص بود؛ سپس وقتی به حضور ادیسون رسید این خواسته دیگر آرزو نبود و در شرف تحقق بود.

چند سال بعد، ادوین سی بارنز، دوباره در همان دفتری که اولین بار ادیسون را ملاقات کرده بود به حضور او رفت. این بار خواسته‌اش به واقعیت تبدیل شده بود و با ادیسون همکار بود. رؤیای زندگی‌اش تحقق یافته بود. امروز، کسانی که بارنز را می‌شناسند به‌علت موفقیت زندگی‌اش به او حسادت می‌کنند و در روزهای موفقیت و بدون دردسرش، به بررسی علت موفقیتش می‌پردازند.

بارنز به این علت موفق شد که هدفی مشخص داشت و تمام انرژی و همهٔ اراده‌اش را در راستای رسیدن به این هدف گذاشت. در همان روز اولی که به حضور ادیسون رسید، همکار و شریک او نشد، بلکه از انجام جزئی‌ترین کارها شروع کرد تا فرصتی فراهم شد که یک گام به هدف دلخواهش نزدیک‌تر شود.

پنج سال بعد فرصتی که به‌دنبالش بود، پدیدار شد. در تمام آن سال‌ها امیدی نداشت و هیچ‌یک از خواسته‌هایش تحقق نمی‌یافت. همه به‌جز خودش او را دندانه‌ای در چرخ تجارت ادیسون می‌دیدند؛ اما به‌نظر خودش او در هر دقیقه شریک ادیسون بود و از همان لحظه‌ای که برای کار به آن‌جا رفته بود، خود را شریک ادیسون می‌دانست.

این توضیحی دقیق از قدرت خواستهٔ دقیق است. بارنز به این علت به هدفش رسید که می‌خواست همکار و شریک آقای ادیسون باشد و این از دیگر خواسته‌هایش قوی‌تر بود. او طرحی کشید تا با آن به هدفش برسد؛ اما همهٔ پل‌های پشت سرش را خراب کرد و آن‌قدر بر خواسته‌اش پافشاری کرد تا سرانجام تحقق یافت.

وقتی به اورنج رفت، به خودش نگفت: «می‌کوشم ادیسون را وادار کنم شغلی به من بدهد»، بلکه گفت: «ادیسون را می‌بینم و کاری می‌کنم بداند

آمده‌ام با او شریک شوم.» نگفت: «چند ماه آن‌جا کار می‌کنم، اگر نشد رها می‌کنم و در جای دیگری کار پیدا می‌کنم.» بلکه گفت: «از هرجا شد شروع می‌کنم. هر کاری ادیسون بگوید انجام می‌دهم تا همکار و شریکش شوم.» نگفت: «مراقبم تا اگر فرصت دیگری بود و من شکست خوردم به آن مشغول شوم.» درعوض گفت: «تنها خواستهٔ من در دنیا همکاری با توماس ادیسون است. تمام پل‌های پشت‌سرم را خراب می‌کنم و تمام آینده‌ام را به توانایی‌ام برای رسیدن به خواسته‌ام متصل می‌کنم.»

او هیچ راه فراری برای خود باقی نگذاشت؛ یا باید پیروز می‌شد یا می‌مرد. تمام ماجرای موفقیت بارنز همین است.

سال‌ها پیش، مبارزی باید تصمیمی می‌گرفت که موفقیت او را در میدان نبرد تضمین می‌کرد. می‌خواست ارتش خود را در مقابل دشمن قدرتمندی قرار دهد که تعداد سربازانش از تعداد ارتش او بیشتر بود. او سربازانش را سوار قایق‌ها کرد و به‌سوی کشور دشمن به‌راه افتاد، سربازان و وسایل را پیاده کرد و دستور داد کشتی‌هایی که آن‌ها را به آن‌جا برده بود آتش بزنند. او پیش از اولین نبرد به سربازانش گفت: «می‌بینید که کشتی‌ها در هوا دود شدند. این یعنی تا پیروز نشویم نمی‌توانیم این ساحل را ترک کنیم! حال هیچ چاره‌ای نداریم؛ یا پیروز می‌شویم یا می‌میریم!»

آن‌ها پیروز شدند. همهٔ کسانی که در هر کاری پیروز مِی‌شوند باید کشتی‌های خود و همهٔ راه‌های فرار و بازگشت را نابود کنند. فقط با این کار می‌توانید حالت ذهنی معروف «اشتیاق سوزان برای برنده‌شدن، برای موفقیت ضروری است» را حفظ کنید.

صبح پس از آتش‌سوزی بزرگ شیکاگو، گروهی از بازرگانان در خیابان استات ایستادند و بقایای دودآلود مغازه‌های خود را تماشا کردند. بعد در

همایشی شرکت کردند تا تصمیم بگیرند آن‌جا را بازسازی یا شیکاگو را ترک کنند.

تاجری که تصمیم به ماندن و بازسازی گرفت، انگشتش را به‌طرف بقایای فروشگاهش نشانه گرفت و گفت: «آقایان هرچند بار هم که مغازه‌ام را آتش بزنند، در آن نقطه بزرگ‌ترین فروشگاه دنیا را می‌سازم.» فروشگاه ساخته شد. امروز هم این فروشگاه هست؛ بنایی برج‌مانند که قسمت ذهن **اشتیاق سوزان** را به‌نمایش می‌گذارد. مارشال فایلد کاری را انجام داد که برای دیگر تاجران همکارش غیرممکن نبود. وقتی شرایط سخت بود و آینده تاریک به‌نظر می‌رسید، همه عقب کشیدند و به جایی رفتند که رسیدن به موفقیت آسان‌تر به‌نظر می‌رسید.

اینک به‌خوبی به تفاوت بین مارشال فایلد و دیگر تاجران توجه کنید، زیرا همان تفاوت، ادوین سی بارنز را از هزاران جوان دیگری که در سازمان ادیسون کار می‌کردند متمایز می‌کند. این همان تفاوتی است که عملاً موجب تشخیص همهٔ افراد موفق از افراد ناموفق می‌شود.

همهٔ کسانی که هدف از داشتن پول را درک می‌کنند، آن را می‌خواهند. آرزوکردن انسان را پولدار نمی‌کند. آرزوکردن و خواستن ثروت تاحدی که به وسواس بینجامد، برنامه‌ریزی روش‌های دقیق برای کسب ثروت و پیگیری آن برنامه‌ها با پشتکاری که شکست را نمی‌شناسد، بی‌شک ثروت‌آفرین است.

روش درست و عملی درخواست ثروت، شش گام عملی و دقیق دارد که عبارت‌اند از:

۱. مقدار پولی را که می‌خواهید، دقیق در ذهن خود مشخص کنید. این‌که فقط بگویید: «پول زیاد می‌خواهم» کافی نیست. مقدار آن را دقیق

مشخص کنید (دلیل روان‌شناسی برای دقیق‌بودن هدف را در فصل بعدی توصیف می‌کنم).

۲. دقیق مشخص کنید قصد دارید با پولی که می‌خواهید داشته باشید، چه کنید (واقعیتی به‌نام «رایگان» وجود ندارد).

۳. تاریخ مشخصی را برای داشتن و به‌دست آوردن پول دلخواه تعیین کنید.

۴. طرح مشخصی را برای دستیابی به خواسته و شروع کار، خواه آماده بودید یا نه، تعیین و این طرح را عملی کنید.

۵. عبارت دقیق و شفافی دربارهٔ مقدار پولی که می‌خواهید کسب کنید، بنویسید. محدودهٔ زمانی را برای کسب آن پول نام ببرید و بگویید در مقابل پول چه می‌خواهید؛ سپس طرحی را که از طریق آن قصد دارید پول انباشته کنید، توصیف کنید.

۶. روزی دو بار عبارتی را که نوشتید با صدای بلند بخوانید؛ یک‌بار پیش از استراحت شبانه و یک‌بار پس از بیداری در صبح. **وقتی عبارت را می‌خوانید، خود را از قبل صاحب آن پول و دارایی احساس و آن را باور کنید.**

اجرای راهکارهای ارائه‌شده در این شش مرحله، مهم است؛ به‌ویژه این‌که باید راهکارها را در شش بند مشاهده و دنبال کنید.

شاید بگویید محال است قبل از داشتن آن، خود را «صاحبِ پول» ببینید. این‌جاست که **اشتیاق سوزان** به کمک شما می‌آید. اگر واقعاً پول را با تمام وجود بخواهید، در متقاعدکردن خود به این‌که آن را به‌دست خواهید آورد، مشکلی نخواهید داشت. مسأله این است که قاطعانه پول را بخواهید. همین شما را به داشتن آن متقاعد می‌کند.

فقط کسانی که از «پول» آگاه شدند، توانستند ثروت هنگفتی انباشته کنند. آگاهی از پول یعنی ذهن چنان با خواستن پول اشباع شده است که انسان خود را از قبل صاحب و مالک آن می‌داند.

برای کسانی که هنوز عملکرد این اصول را برای ذهن انسان یاد نگرفته‌اند، شاید این راهکارها غیرعملی به‌نظر می‌رسند. شاید برای کسانی که نتوانستند درستی این شش مرحله را درک کنند و بدانند این اطلاعات از اندرو کارنگی که ابتدا کارش را به‌عنوان کارگر کارخانهٔ فولاد شروع کرد، مفید باشد. کارنگی به‌رغم شروع متواضعانه‌اش کاری کرد که این اصول، بیش از صدمیلیون دلار برایش به‌ارمغان آورد.

اگر بدانید که این شش مرحلهٔ توصیه‌شده در این‌جا را توماس ادیسون با دقت بررسی کرده است، بیشتر به شما کمک خواهد کرد.

او نه‌تنها آن‌ها را به‌عنوان گام‌های اساسی انباشت پول تأیید کرده است، بلکه برای رسیدن به هر هدف مشخصی اقداماتی انجام داده است. برای برداشتن گام‌های موفقیت، به کار سخت و طاقت‌فرسای چندانی نیاز ندارید. نیازی به قربانی‌شدن و مورد تسمخر قرارگرفتن هم ندارید. به‌کارگیری این شش گام به تحصیلات چندانی هم نیاز ندارد؛ اما به تخیل کافی برای دیدن و درک آن میزان پول نیاز دارد که نمی‌توان آن را به شانس و اقبال واگذار کرد. باید بدانید همهٔ کسانی که فرصت‌های عالی داشتند پیش از دستیابی به پول، کمی رؤیاپردازی کردند.

همین‌طور شاید به‌خوبی بدانید که هر رهبر بزرگی از تمدن‌های قبل تا امروز رؤیاپرداز خوبی بوده است. اگر در خیال خود ثروت را نبینید، هرگز آن پول‌ها را در حساب بانکی خود نخواهید دید. برای فرد رؤیاپرداز، هیچ فرصتی بهتر از این نیست. کسانی که در رقابت انباشت و کسب پول حضور دارند،

باید تشویق شوند تا دریابند دنیای پویایی که در آن زندگی می‌کنیم خواستار ایده‌های جدید، راه‌های جدید انجام کارها، رهبران جدید، ابداعات و روش‌های جدید آموزش، روش‌های جدید بازاریابی، کتاب‌های جدید و ادبیات نو و اپلیکیشن‌های جدید رایانه‌ای و درمان‌های جدید برای بیماری‌ها و روش‌های جدید برای هر جنبه از تجارت و زندگی است. در فراسوی تقاضا برای چیزهای جدید و بهتر برای پیروزی باید از یک ویژگی نیز برخوردار بود و آن **مشخص بودن هدف،** آگاهی از خواستهٔ خود و اشتیاق سوزان برای دستیابی به آن است. برای این کار به رؤیاپردازی نیاز دارید تا بتوانید و بخواهید رؤیاهایتان را عملی کنید. رؤیاپردازان عملی همیشه الگوهای تمدن را ساخته‌اند.

ما هم که می‌خواهیم ثروت‌اندوزی کنیم، باید رهبران واقعی دنیا را که نیروهای نامرئی فرصت‌های نامحسوس را مهار کرده و به‌کار برده‌اند، به‌خاطر بسپاریم. آن‌ها آن نیروها (یا تکانه‌های فکری) را به آسمان‌خراش‌ها، شهرها، کارخانه‌ها، هواپیماها، خودروها و وسایل مراقبت بهداشتی بهتر و هر شکل مناسبت‌تر و دلپذیرتر زندگی تبدیل کردند.

صبوری و روشنفکری، موارد ضروری رؤیاپردازی امروزند. کسانی که از ایده‌های جدید می‌ترسند، قبل از شروع محکوم به فنا هستند. هیچ زمانی برای شروع کاری، بهتر و مناسب‌تر از اکنون نیست. دنیای تجاری، مالی و صنعتی گسترده‌ای وجود دارد که باید از نو ساخته و در مسیر جدید و بهتر هدایت شود.

در برنامه‌ریزی برای کسب سهم خود از ثروت، اجازه ندهید کسی رؤیاپردازی‌های شما را حقیر بشمارد. برای آن‌که در این دنیای متلاطم سهم بزرگ‌تری نصیبتان شود، باید روح بنیانگذاران بزرگ گذشته را دریابید؛

روحی که هم‌چون جریان خون برای اجتماع ما حیاتی است تا به من و شما فرصت دهد استعدادهای خود را گسترش داده و عرضه کنیم. یادتان باشد کریستف کلمب که رؤیای دنیایی ناشناخته در سر داشت، زندگی‌اش را وقف یافتن چنین دنیایی کرد و سرانجام آن را کشف کرد! کوپرنیک، ستاره‌شناس بزرگ، چندگانه بودن دنیاها را در رؤیاها می‌دید و آن‌ها را یافت! درنتیجه پس از پیروزی‌اش، دیگر کسی او را فردی ناآزموده نمی‌دانست.

در عوض، دنیا او را ستود و یک بار دیگر ثابت کرد که موفقیت به عذرخواهی نیاز ندارد و شکست هم به هیچ بهانه‌ای اجازهٔ ورود نمی‌دهد. اگر می‌خواهید کار درستی را انجام دهید و به آن ایمان دارید، بروید و انجامش دهید! و اگر موقتی شکست خوردید، به حرف آن‌ها اهمیت ندهید و رؤیای خود را تحقق ببخشید، زیرا شاید آن‌ها نمی‌دانند که **هر شکست، بذری از موفقیت به همراه خود می‌آورد.**

هنری فورد، فقیر و بی‌سواد بود؛ ولی رؤیای کالسکهٔ بدون اسب را در سر می‌پروراند. پس با ابزاری که داشت، به کار ادامه داد و منتظر شد فرصت مناسب از راه برسد. حالا نتیجهٔ رؤیایش تمام زمین را پر کرده است! او بیشتر از تعداد تمام انسان‌های روی زمین ماشین تولید کرده است، چراکه از پشتیبانی از رؤیاهایش نمی‌ترسید.

توماس ادیسون رؤیای لامپی را داشت که با جریان برق کار کند و به‌رغم ده‌هزار بار شکست، به کارش ادامه داد تا سرانجام، رؤیایش را به حقیقت تبدیل کرد. رؤیاپردازان عملگرا **هرگز تسلیم نمی‌شوند!** لینکلن، رؤیای آزادی بردگان سیاه‌پوست را در سر می‌پروراند و او نیز رؤیایش را عملی کرد. برادران رایت، رؤیای ماشینی را در سر می‌پروراندند که در هوا پرواز کند. حال در سراسر دنیا شاهد پرواز هواپیماها هستیم و تحقق رؤیای آن‌ها را

می‌بینیم. مارکونی رؤیای سیستمی را در سر داشت تا نیروهای نامحسوس دنیای اِتر را مهار کند. سند تحقق رؤیایش هم وجود رادیو، تلویزیون و تلفن همراه در دنیاست. علاوه بر آن رؤیای مارکونی تمام دنیا را به هم متصل و افراد را به هم نزدیک کرد و سبب شد تمام ملل روی زمین به هم نزدیک شوند و واسطه‌ای ایجاد کرد تا اخبار، اطلاعات و سرگرمی در سراسر دنیا منتشر شود.

جالب است بدانید مارکونی وقتی اعلام کرد اصلی را کشف کرده که از طریق هوا، بدون کمک سیم یا دیگر ابزار فیزیکی، پیام ارسال می‌کند، او را در آسایشگاه روانی بستری کردند.

رؤیاپردازان، امروز وضعیت بهتری دارند. دنیا به کشفیات جدید عادت کرده است. درواقع، تمایل به پاداش‌دادن به رؤیاپردازی، ایدهٔ جدیدی به دنیا می‌دهد.

رای کراک، نمونهٔ دیگری از افرادی است که رؤیای خود را تحقق بخشیدند. کراک فروشندهٔ دستگاه مخلوط‌کن میلک‌شیک بود. بیشتر مشتری‌هایش در رستوران‌ها و کافه‌تریاها یک یا دو عدد از دستگاه او را خریدند. وقتی او از فروشگاه مواد غذایی کوچکی در سان برناردنیو کالیفرنیا، هشت دستگاه مخلوط‌کن سفارش گرفت، تصمیم گرفت آن‌ها را از نزدیک ببیند و بفهمد چه‌طور این همه معجون بستنی می‌فروشند. آن‌جا شلوغ‌ترین رستورانی بود که تاکنون دیده بود. صاحب آن، برادران مک دونالد، منوی بسیار محدودی داشتند؛ همبرگر، چیزبرگر، سیب‌زمینی سرخ‌کرده، شیک و نوشیدنی ملایم با کمترین قیمت در محل.

کراک فرصت را غنیمت شمرد. اگر می‌توانست از این رستوران‌های زنجیره‌ای راه‌اندازی کند که هر کدام به این اندازه فعال و سودآور باشند، پولش از پارو بالا می‌رفت! او این ایده را به برادران مک دونالد پیشنهاد داد و آن‌ها هم اجرای آن را پذیرفتند. درنتیجه در عرض چند سال، نه‌تنها مک‌دونالد پرفروش‌ترین رستوران دنیا شد، بلکه صنعت فست‌فود را به‌وجود آورد. بعدها کراک فروشگاه برادران مک‌دونالد را خرید و تجارت را به پدیده‌ای بین‌المللی تبدیل کرد و همین کار، او را به ثروتمندترین مرد آن دوران تبدیل کرد.

دنیا پر از نعمت و ثروت است و رؤیاپردازان گذشته، هرگز این را نمی‌دانستند. اشتیاق سوزان برای بودن و انجام‌دادن، نقطه‌ای است که باید رؤیاپرداز از آن‌جا جهش را آغاز کند. رؤیاها در اثر بی‌تفاوتی، تنبلی یا نداشتن جاه‌طلبی به‌وجود نمی‌آیند. دنیا دیگر رؤیاپردازان را مسخره نمی‌کند و آن‌ها را غیرواقع‌گرا نمی‌نامد. یادتان باشد هرکس که در زندگی موفق شد، شروع بدی داشت و مشکلات زیادی را پشت سر گذاشت. نقطهٔ عطف زندگی افراد موفق، لحظه‌ای بحرانی است که از طریق آن خود را می‌شناسند. جان بیونااین پس از این‌که زندانی و به‌علت نظرات مذهبی به‌شدت شکنجه شد، کتاب *سیر و سلوک زایر*[1] را نوشت.

او. هنری، نبوغ نهفته در مغزش را پس از بدشانسی بزرگی کشف کرد. او در زندان انفرادی کلمبوس اوهایو اسیر شد، با این همه بدبختی، مجبور شد با ضمیر ناخودآگاه یا به‌تعبیری «خود دیگرش» آشنا شود، از تخیل خود

1. *The Pilgrim's Progress*

استفاده کند و به‌جای این‌که جانی بدبختی باشد، نویسنده‌ای بزرگ شود. راه‌های زندگی، عجیب و متنوع و راه‌های هوش، نامحدود و عجیب‌تر است، زیرا مردم گاهی مجبور می‌شوند پیش از کشف ظرفیت‌های هوشی و تخیل خود برای ایجاد ایده‌های مفید، همه نوع تنبیه را تحمل کنند. ادیسون، بزرگ‌ترین مخترع و دانشمند دنیا، اپراتور پاره‌وقت تلگراف بود. او بارها پیش از کشف نبوغ درون مغزش، شکست خورد. چارلز دیکنز کار نویسندگی خود را با تراژدی اولین عشقش شروع کرد. این شکست، به عمق روح او نفوذ کرد و او را به یکی از بزرگ‌ترین نویسندگان دنیا تبدیل کرد.

ناامیدی از عشق به‌طور کلی سبب گرایش‌های نامناسب در افراد می‌شود، زیرا بیشتر مردم هرگز یاد نمی‌گیرند هیجانات شدید خود را به رؤیاهای سازنده تبدیل کنند.

هلن کلر مدت کوتاهی پس از تولدش ناشنوا و نابینا شد و به‌رغم بدبختی زیادش، نامش در صفحهٔ تاریخ ثبت شد. تمام زندگی او نشان می‌دهد هیچ‌کس شکست نمی‌خورد؛ مگر این‌که شکست را بپذیرد. رابرت برنز پسربچه روستایی بی‌سوادی بود. فقر او را نفرین کرده بود و در بزرگسالی به میخوارگی افتاد؛ اما سپس دنیا به مکان بهتری برای زندگی تبدیل شد، زیرا او افکار زیبایش را در شعرهایش بیان کرد و درنتیجه خار کاشت و گل رز برداشت کرد.

بوکرتی واشنگتن، زیر یوغ زاده شد، چراکه در زمان تولدش نژاد و رنگ پوستش مورد تأیید نبود. او در زندگی، صبوری می‌کرد و با افکار روشنفکرانه‌اش رؤیاپردازی می‌کرد و تأثیر خوبی بر تمام هم‌نژادانش گذاشت. بتهوون ناشنوا و میلتون نابینا بود؛ اما نام آن‌ها تا ابد ماندگار شد، چراکه آن‌ها رؤیاپردازی را به افکار منظمی تبدیل کردند.

آرنولد شوارتزنگر، فردی دیگری است که خواسته‌اش را به موفقیت تبدیل کرد. ابتدا در نقش «آقای یونیورس» در منظر عموم ظاهر شد و بعد به وزنه‌برداری معروف تبدیل شد.

اما شوارتزنگر «اهل بدن‌سازی» نبود. او مردی پر از رؤیا و هدف بود و با تبدیل‌شدن به تاجری ثروتمند، به اهدافش رسید و یکی از پردرآمدترین ستاره‌های سینما و درنهایت فرماندار کالیفرنیا شد.

او در استرالیا متولد و بزرگ شد و به یادگیری وزنه‌برداری پرداخت. در هجده‌سالگی در اولین مسابقهٔ بدن‌سازی برنده شد و اولین عناوین مهم جهانی را کسب کرد و سپس در مسابقه‌های مشابه برنده شد. اگرچه در هنر بدن‌سازی بیشتر از هرکس دیگری کار می‌کرد، بدن‌سازی دیگر برایش چالش به‌شمار نمی‌آمد. او به‌دنبال زمینه‌های دیگری رفت تا استعدادهایش را در آن‌ها به‌کار گیرد. آموزش او در پیشرفت فیزیکی به او آموخت که تناسب اندام به دانش نیاز دارد. او این دانش را داشت و می‌خواست آن را به دیگران آموزش دهد.

آرنولد شرح زندگی خود را در کتابی با عنوان *آرنولد: آموزش بدن‌سازی* نوشت که بسیار پرفروش شد. او کتاب دیگری نیز برای بدن‌سازی زنان نوشت و به خوانندگان زن نشان داد برای خوش‌اندام شدن چه‌طور از وزنه استفاده کنند. این سبب شد تجارت ورزشی پدید آید و شرکتی مراسم بدن‌سازی برگزار کند. این شرکت‌ها او را در مسیر جادهٔ موفقیت قرار دادند.

هدف بعدی‌اش ستاره‌شدن در سینما بود. حتی پیش از این‌که اولین نقش سینمایی‌اش را اجرا کند، هدفش این بود که مثل بدن‌سازی در این زمینه‌ها عالی عمل کند. پس از اجرای چندین نقش کوچک، پشتکارش نتیجه داد و در فیلمی ایفای نقش کرده؛ سپس در سریال‌های متعدد بازی کرد که او را به یکی از پردرآمدترین بازیگران هالیوود تبدیل کرد.

موفقیت در سینما، شوارتزنگر را راضی نکرد. از این رو اهداف جدیدی برای خودش تعیین و این بار در دنیای تجارت هدف‌گذاری کرد. در معاملات املاک سرمایه‌گذاری و رستوران زنجیره‌ای راه‌اندازی و فعالانه در دیگر شرکت‌ها کار کرد و مولتی میلیونر شد.

هرچند با افزایش موفقیتش، هدفِ دیگرِ خدمت به جامعه را به رؤیایش افزود. در سراسر کشور سفر می‌کرد تا وضعیت بهداشت و سلامت و تناسب اندام جوانان را ارتقا دهد. به شهرهای داخلی می‌رفت و به کودکان می‌گفت دست از خشونت و جنایت بردارند و به مواد مخدر، اسلحه و گروه‌های گانگ نه بگویند و از تعلیم و تربیت استقبال کنند. او نقش رهبری فعال را در چندین سازمان به‌عهده گرفته بود که وقت خود را به تناسب اندام و سلامت اختصاص داده بودند.

در سال ۲۰۰۳، شوارتزنگر فرماندار کالیفرنیا شد. از این مرد خیلی چیزها می‌توانید یاد بگیرید. در این صورت، در هدف‌گذاری به یک زمینه محدود نمی‌شوید. شوارتزنگر می‌توانست آینده‌اش را به بدنسازی محدود کند و موفق شود؛

اما او رؤیای بیشتری داشت و اهداف بالاتری انتخاب کرد و برای رسیدن به آن‌ها کوشید، از موفقیتش درس گرفت و دانش خود را در دیگر ابعاد زندگی‌اش به‌کار گرفت.

مثل شوارتزنگر باشید و از انتقاد دلسرد نشوید؛ درست است که انتقاد توانایی او را در اولین فیلمش کم کرد؛ اما او ناامید نشد و هدفش را دنبال کرد تا به یکی از پردرآمدترین بازیگران‌هالیوود تبدیل شد.

پیش از این‌که به فصل بعدی کتاب بپردازیم، شمع امید، ایمان شجاعت و بردباری را در ذهن خود روشن کنید. اگر این حالات ذهنی را داشته باشید و روی اصول توصیف‌شده با دانش و آگاهی کار کنید، موارد مورد نیازتان در زمانی که **آماده** باشید در اختیار شما قرار می‌گیرد. امرسون افکارش را در قالب این کلمات بیان می‌کند: «هر ضرب‌المثل، کتاب و کلمه‌ای که به تو تعلق دارد برای کمک و راحتی است که از طریق مجرای باز وارد خانه‌ات می‌شود. هر دوستی خواسته و ارادهٔ رؤیایی ندارد؛ اما روح بزرگ و لطیفی دارد که در درونش اسیر است.»

آرزوی چیزی و آمادگی برای دریافت آن با یکدیگر متفاوت است. تا کسی باور نداشته باشد که می‌تواند چیزی را به‌دست آورد، آمادهٔ آن نخواهد شد. ذهنیت باید همراه با «باور» باشد؛ نه امید یا آرزوی خالی. روشنفکری برای ایمان، امری ضروری است. ذهن‌های بی‌ایمان، از شجاعت و باور الهام نمی‌گیرند. یادتان باشد برای تعیین هدف‌های عالی در زندگی، به تلاش بیشتر نیازی نیست. درخواست فراوانی و ثروت به تلاش نیاز ندارد، بلکه فقط کافی است فقر و بدبختی را نپذیرید. شاعری بزرگ، حقیقتی جهانی را در این باره بیان کرده است:

زندگی را به یک سکه فروختم
و زندگی در مقابل، چیزی به من نداد
وقتی دیدم در انبار چیزی ندارم
آن روز عصر، گدایی کردم
زندگی کارفرمایی بیش نیست،
هرچه بخواهید همان را به شما می‌دهد؛
اما، باید دستمزدها را مشخص کنید.
چرا باید این همه کار سخت را تحمل کنید؟
من برای آدم پستی کار کردم
تا فقط یاد بگیرم.
ترسیدم از زندگی چیزی بخواهم؛
اما فهمیدم از زندگی هرچه بخواهی
همان را به تو می‌دهد.

ماری کی آش، بنیانگذار شرکت لوازم آرایشی ماری کی، موفقیت خود را مدیون تقویت اعتمادبه‌نفس و ایمان به خودش و همهٔ افراد سازمان بزرگش می‌داند که اکنون از بیش از دویست‌وپنجاه‌هزار شرکت مشاورهٔ زیبایی سراسر دنیا تشکیل شده است.

حرفهٔ فروش او ۲۵ سال قبل از عضویت او در شرکت محصولات استنلی شروع شد. او اغلب می‌گفت در اولین سال موفق نبوده است و قصد داشته آن را رها کند. با وجود این، وقتی در نخستین سمینار فروش استنلی شرکت کرد، نظرش تغییر کرد.

او گفت: «در آن‌جا ملکهٔ زیبایی موفق، قدبلند و زیبا را دیدم که آن سال تاج ملکهٔ زیبایی را بر سر گذاشت. تصمیم گرفتم سال بعد، خودم آن ملکه باشم که به‌نظر غیرممکن می‌رسید. هرچند، تصمیم گرفتم به‌سراغ رئیس

جمهور بروم و به او بگویم قصد دارم ملکهٔ سال آینده شوم. آقای بوریج به من نخندید؛ اما به چشمانم نگاه کرد، دستم را گرفت و گفت: "فکر می‌کنم می‌توانی. " آن چند کلمه به من انگیزه داد و سال بعد، من ملکه بودم.»

ماری کی موعظه کرد نخستین گام در رسیدن به موفقیت، این است که باور کنید فردی عالی هستید که سزاواری دستیابی به موفقیت را دارید. او در مقاله‌ای در مجلهٔ پرسونال اکسلنس، چند تمرین برای کمک به ایجاد تصور عالی از خود ارائه می‌دهد و فضای موفقیت را در زندگی شما ایجاد می‌کنند. برخی پیشنهادهای او عبارت است از:

- **خود را موفق تصور کنید:** همیشه خود را موفق تصور کنید. خود را در لباس و موقعیت فردی که می‌خواهید باشید، تجسم کنید. هر روز زمانی را تنها و بدون مزاحمت در خلوت به این تمرین بپردازید. چشمانتان را ببندید و روی خواسته‌ها و اهداف خود تمرکز کنید. خود را در محیط جدید و با اعتمادبه‌نفس بالا ببینید.
- **به موفقیت‌های قبلی خود فکر کنید:** هر موفقیت کوچک یا بزرگ، دلیل آن است که شما می‌توانید بیشتر موفق شوید. هر موفقیت را جشن بگیرید. وقتی ایمانتان را به خود از دست بدهید، با این تمرین دوباره موفقیت خود را به‌یاد می‌آورید.
- **اهداف دقیقی مشخص کنید:** مسیر و هدف خود را دقیق مشخص کنید. اگر از این اهداف منحرف شدید، آگاه باشید و سریع با اقدام خود آن را اصلاح کنید.
- **به زندگی مثبت نگاه کنید:** خودانگاره‌ای مثبت به‌وجود آورید. در این صورت، تصویر و واکنش شما به زندگی و تصمیمات شما به‌طور کامل در مهارتان است.

خواستن، مادر طبیعت را گول می‌زند

به‌عنوان نقطهٔ اوج این فصل از کتاب، می‌خواهم یکی از غیرعادی‌ترین افراد زندگی‌ام را به شما معرفی کنم. اولین بار، او را چند دقیقه پس از تولدش دیدم. بدون گوش به‌دنیا آمد و دکتر گفت این کودک تا پایان عمر ناشنوا خواهد بود.

من نظر دکتر را به چالش کشیدم. حق داشتم. آخر من پدر آن کودک بودم. من هم به همان نتیجه رسیدم؛ اما نظرم را آهسته و در سکوت بیان کردم؛ در نهان‌خانهٔ قلب خودم. سپس به این نتیجه رسیدم که پسرم می‌تواند بشنود و حرف بزند. طبیعت می‌تواند فرزندی بدون گوش به من بدهد؛ اما نمی‌تواند مرا وادار به پذیرش این مصیبت کند. در ذهنم باور داشتم پسرم می‌شنود و حرف می‌زند.

چگونه؟ مطمئن بودم راهی هست و می‌دانستم پیدایش می‌کنم. به کلمات جاودانی امرسون فکر می‌کردم: «تمام اتفاقات به ما درس ایمان می‌دهد، فقط کافیست از آن‌ها اطاعت کنیم. برای هریک از ما راهنمایی هست و با کم‌کم گوش‌دادن، کلمات درست را خواهیم شنید.»

کلمات درست؟ **خواستن!** بیشتر از هر چیز دیگری، می‌خواستم پسرم ناشنوا نباشد و هرگز یک ثانیه هم از آن خواسته عقب‌نشینی نکردم. سال‌ها قبل نوشته بودم: «تنها محدودیتی که برای خود قایل می‌شویم، در ذهن ما اتفاق می‌افتد.»

برای اولین بار، نمی‌دانستم آیا آن جمله درست بود یا نه. روی تخت‌خواب دراز کشیده بودم و نوزادم بدون وسیلهٔ طبیعی برای شنیدن در مقابلم بود. با این‌که شاید می‌توانست بشنود و حرف بزند، در ظاهر وسیلهٔ آن را نداشت.

به‌قطع قطع محدودیتی بود که آن کودک در ذهن خودش با آن هماهنگ نبود. از من چه کاری ساخته بود؟

به‌شیوه‌ای می‌توانستم برای انتقال اشتیاق سوزانم به ذهن فرزندم راهی بیابم تا راه‌ها و ابزار انتقال صدا به مغزش را بدون کمک گوش‌ها بیابم.

به‌محض این‌که کودک به‌حدی بزرگ شد که توانست همکاری کند، ذهنش را با اشتیاق شدید شنیدن پر می‌کردم و می‌گفتم طبیعت با روش‌های خاص خودش آن را به واقعیت تبدیل خواهد کرد. همهٔ این تفکرات، در ذهنم رخ می‌داد و من درباره‌اش با کسی حرف نمی‌زدم. هر روز تعهد خودم را دربارهٔ نپذیرفتن ناشنوایی پسرم تجدید می‌کردم.

وقتی پسرم بزرگ‌تر شد و کم‌کم به محیط پیرامونش پی برد، به پایین‌بودن سطح شنوایی‌اش نیز پی برد. وقتی به سنی رسید که بچه‌ها اغلب حرف می‌زنند، تلاشی برای حرف‌زدن نکرد؛ اما از روی حرکاتش می‌فهمیدیم که کمی از صداهای خاص را می‌شنود. من هم می‌خواستم همین را بدانم! متقاعد شده بودم که اگر بتواند اندکی هم بشنود، می‌تواند ظرفیت شنوایی‌اش را بالاتر ببرد.

بعد اتفاقی مرا امیدوار کرد. این اتفاق از منبعی کاملاً غیرمنتظره پیش آمد. ما یک دستگاه ضبط صدا خریدیم. وقتی بچه اولین بار صدای موسیقی را شنید، به‌وجد آمد و خیلی زود نشان داد شنیدن آهنگ‌های خاص را دوست دارد و در بین آهنگ‌ها، «راه درازی تا تیپراری هست» بیشتر از همه توجهش را به خود جلب کرده بود. یک بار حدود دو ساعت آن قطعه را پشت سر هم گوش داد و روبه‌روی ضبط صوت می‌ایستاد و دندان‌هایش را به هم فشار می‌داد. اهمیت این عادت خودساخته برای ما معلوم نبود تا این‌که سال‌ها بعد، ما که هرگز دربارهٔ اصل «هدایت استخوان اصوات» چیزی نشنیده بودیم، به این موضوع پی بردیم.

مدت کوتاهی پس از این‌که ضبط صوت را روشن می‌کرد، فهمیدم وقتی لبانم را به استخوان غضروفی پشت گوشش یا به مغز سرش می‌چسبانم، صدای مرا به‌خوبی می‌شنود. این کشفیات سبب شد به رسانه‌ای برای تبدیل آرزو و خواسته‌ام به واقعیت نیاز پیدا کنم و پسرم را یاری دهم توانایی گفتاری و شنیداری‌اش را تقویت کند. تا آن زمان با بیان کلمات خاص می‌کوشید حرف بزند. به‌ظاهر این کار چندان قابل تشویق نبود؛ اما خواسته‌ای که با ایمان پشتیبانی شود، چیزی را محال نمی‌داند.

با ایمان به این‌که او می‌تواند صدای مرا واضح بشنود، کم‌کم سعی کردم خواستهٔ حرف‌زدن و شنیدن را به ذهنش انتقال دهم. خیلی زود فهمیدم این بچه از شنیدن داستان‌های شبانه لذت می‌برد. بنابراین دست‌به‌کار شدم و داستان‌هایی خلق کردم که برای تقویت اعتمادبه‌نفس، تخیل او و خواست شدید به شنیدن طراحی شده بودند.

یک داستان خاص بود که با افزودن چند موضوع جدید و عالی برایش تعریف می‌کردم. داستان به‌گونه‌ای طراحی شده بود که به‌واسطهٔ آن فکر می‌کرد رنج و محنت او نقص نیست، بلکه دارایی ارزشمندی است.

به‌رغم فلسفه‌ام که به‌روشنی فهمیده بودم هر بدبختی بذر موفقیتی با خود همراه دارد، باید اعتراف کنم دربارهٔ این‌که این ناتوانی چه‌طور می‌تواند به دارایی تبدیل شود، هیچ نظری نداشتم.

امیدوار بودم طرحی بیابم تا با وجود مشکل شنوایی‌اش، در راستای هدفی مفید خدمت کند. منطق به من می‌گفت هیچ راه جبرانی برای فقدان گوش و وسیلهٔ شنوایی طبیعی وجود ندارد؛ اما **خواسته‌ام** از **ایمانم** حمایت می‌کرد و می‌گفت: «ادامه بده.»

وقتی این تجربه را تجزیه و تحلیل می‌کنم، می‌فهمم ایمان پسرم نتایج عالی به‌وجود آورد. هرچه به او می‌گفتم، بی‌چون‌وچرا قبول می‌کرد، این ایده

را که مزیت خاصی بر برادرش دارد، پذیرفته بود و می‌دانست همین مزیت به‌شیوه‌های مختلف، خود را متجلی خواهد ساخت. برای مثال، معلم‌های مدرسه می‌دیدند او گوش ندارد و به همین دلیل توجه خاصی به او می‌کردند و با مهربانی فوق‌العاده‌ای با او رفتار می‌کردند. همیشه این کار را می‌کردند. مادرش هم با معلم‌ها جلسه تشکیل می‌داد و از آن‌ها می‌خواست توجه لازم را به او داشته باشند.

این ایده را به او القا کرده بودم که وقتی آن‌قدر بزرگ شود که بتواند روزنامه بفروشد (مثل برادرش که قبلاً روزنامه فروخته و حالا تاجر بزرگی شده)، مردم به او پول بیشتری می‌دهند، چون می‌بینند با این‌که گوش ندارد، بسیار کوشا و باهوش است.

کم‌کم متوجه شدیم علاوه بر این‌که شنوایی کودک بهبود می‌یابد، هیچ تمایلی به آگاهی از نقص خود ندارد. وقتی هفت ساله بود، نشان داد کمک‌های ما نتیجه‌بخش بوده است. چند ماه خواستار امتیاز فروش روزنامه شد؛ اما مادرش رضایت نمی‌داد. می‌ترسید به‌علت ناشنوایی‌اش تنها به خیابان برود و این خطرناک باشد. سرانجام اوضاع تغییر کرد. یک روز بعدازظهر، وقتی با خدمتکاران تنها ماند، از پنجرهٔ آشپزخانه به داخل کوچه پرید، شش سنت از همسایهٔ کفاش قرض گرفت، با آن روزنامه خرید، روزنامه‌ها را فروخت و دوباره سرمایه‌گذاری کرد و تا عصر آن روز، این کار را چند بار تکرار کرد. پس از این‌که از این کار سود کافی کرد، شش سنتی را که از بانکدارش قرض گرفته بود، پس داد و حالا ۴۲ سنت سود خالص داشت. وقتی آن شب به خانه آمدیم، او را در رختخواب دیدیم، درحالی‌که پول را محکم در کف دستش گرفته بود. مادرش دستش را باز کرد و سکه‌ها را برداشت و فریاد زد: «این همه پول!» و برای اولین پیروزی او گریه کرد.

واکنش من برعکس بود. من از صمیم قلب خندیدم. چون می‌دانستم کشت نگرش ایمان در ذهن فرزندنم موفقیت‌آمیز بوده است. مادرش پسری را دید که ناشنوا است و به خیابان رفته و زندگی‌اش برای کسب پول به‌خطر انداخته است؛ اما من تاجر شجاع و جاه‌طلبی را دیدم که با اتکا به خودش صددرصد سود کرده، به دنیای تجارت راه یافته و موفق شده بود.

این معامله مرا راضی و خوشحال کرد، زیرا می‌دانستم کاردانی و ابتکار او در سراسر زندگی‌اش جریان دارد.

بعدها اتفاقات دیگری صحت این موضوع را اثبات کرد. وقتی برادر بزرگ‌ترش چیزی می‌خواست، کف زمین دراز می‌کشید و پاهایش را به هوا پرتاب می‌کرد و برای به‌دست آوردن خواسته‌اش گریه می‌کرد و آن را به‌دست می‌آورد؛ اما وقتی «پسرک ناشنوا» چیزی می‌خواست، راهی برای کسب پول و خرید آن پیدا می‌کرد. او هنوز هم از آن نقشه پیروی می‌کند! به‌راستی که پسرم به من آموخت نقص عضو می‌تواند به پیشرفتی تبدیل شود که با آن می‌توانید به‌سمت هدفی ارزشمند حرکت کنید؛ مگر این‌که از آن نقص به‌عنوان مانع و عذر و بهانه استفاده کنید.

پسرک ناشنوا مراحل تحصیلی را در دبیرستان و دانشگاه پشت‌سر گذاشت؛ بدون این‌که صدای معلم‌هایش را بشنود؛ به‌جز وقتی که در نزدیکی او بلند فریاد می‌زدند. او به مدرسهٔ ناشنوایان نرفت. ما اجازه نمی‌دادیم زبان اشاره را یاد بگیرد، بلکه مصمم بودیم زندگی عادی‌اش را ادامه دهد، با بچه‌های عادی همراه باشد و به پای آن تصمیم ایستادیم؛ هرچند منازعاتی دائمی با مسؤولین مدرسه داشتیم.

وقتی در دبیرستان بود، دستگاه کمک‌شنوایی برقی را امتحان کرد؛ اما برایش فایده‌ای نداشت. به‌باور ما، این به‌خاطر شرایطی بود که آن کودک شش ساله در آن محدود شده بود. دکتر جی گوردون ویلسون از شیکاگو یک

سمت سر پسر را عمل کرد و فهمید که هیچ عضو طبیعی شنوایی در آن‌جا نیست!

در آخرین هفتهٔ دانشگاه (هجده سال پس از عمل)، اتفاقی افتاد که به نقطهٔ عطف زندگی او تبدیل شد. او برخلاف میلش یک وسیلهٔ شنوایی الکتریکی را امتحان کرد، چراکه بارها وسایل دیگر را امتحان کرده بود و از آزمودن وسایل مشابه آن ناامید شده بود. سرانجام آن را برداشت و با احتیاط روی سرش گذاشت و باتری‌اش را وصل کرد و وای خدای من! گویی معجزه شده بود، **خواستهٔ همیشگی او برای شنوایی عادی به واقعیت تبدیل شد!** برای اولین بار در زندگی‌اش مثل یک انسان معمولی صداها را می‌شنید.

«خدا به روش‌های اسرارآمیزی عمل می‌کند». او بیش از حد خوشحال شد، زیرا با این ابزار شنوایی با دنیای دیگری آشنا می‌شد. سپس شتابان به‌سمت تلفن رفت و به مادرش تلفن زد و صدای او را کامل شنید. روز بعد راحت و خوب برای اولین بار در عمرش صدای استادانش را درکلاس شنید! او به صدای رادیو و صدای سینما گوش داد و برای اولین بار در عمرش می‌توانست آزادانه و بدون فریادزدن با دیگران حرف زد.

واقعاً وارد دنیای دیگری شده بود. ما از پذیرش نقص طبیعت امتناع می‌کردیم و با این تمنای پایدار، طبیعت را وامی‌داشتیم آن نقص را تنها با ابزار موجود و در دسترس اصلاح کند.

او به خواسته‌اش رسیده بود؛ اما هنوز کامل پیروز نشده بود. هنوز این پسر باید راهی عملی و مشخص برای تبدیل نقص عضوش به یک ثروت پیدا می‌کرد!

او اهمیت کاری را که انجام داده بود به‌سختی درک می‌کرد؛ اما غرق در شادی کشف دنیای صداها بود. بنابراین نامه‌ای به سازندهٔ ابزار کمک شنوایی نوشت و با خوش‌بینی و اشتیاق، تجربه‌اش را توصیف کرد. چیزی در نامه‌اش

بود که با آن‌که نوشته نشده بود، سبب شد شرکت او را به نیویورک دعوت کند. وقتی وارد شد، کارکنان کارخانه گرد او آمدند. وقتی با مهندس اصلی صحبت می‌کرد، دربارهٔ تحولی که در دنیایش رخ داده بود، حرف زد.

این جهش فکری بود که نقص او را به دارایی و ثروت تبدیل کرد که هم پول و هم شادی را به زندگی هزاران نفر آورد. به‌نظرش رسید شاید بتواند به میلیون‌ها نفر که از نعمت شنیدن محروم‌اند کمک کند.

بنابراین تصمیم گرفت ماجرای دگرگونی دنیای خود را برای همه تعریف کند. گاهی به این نتیجه می‌رسید که باقی عمرش را به فراهم‌ساختن ابزاری مفید برای افراد ناشنوا اختصاص دهد. او تمام سیستم بازاریابی سازندهٔ ابزار شنیداری را تجزیه و تحلیل کرد، یک ماه کامل به این پژوهش فشرده مشغول بود و راه‌ها و ابزار ارتباط با افرادی را که مشکل شنیداری داشتند، در سراسر دنیا به‌وجود آورد تا آن‌ها را با دنیایی جدید آشنا کند. وقتی این کار را انجام داد، طرح دوساله‌ای را براساس یافته‌هایش نوشت. هنگام ارائهٔ طرح به شرکت، جایگاهی به او اختصاص یافت تا هدفش را عملی کند، زیرا او به‌سختی کار می‌کرد، کمتر رؤیاپردازی می‌کرد و قصد داشت احساس امید و رهایی را به هزاران ناشنوا ببخشد که بدون کمک او همگی تا ابد در سکوت و ناشنوایی باقی می‌ماندند.

مدت کوتاهی پس از این‌که با سازندهٔ ابزار شنیداری‌اش آشنا و همراه شد، مرا دعوت کرد تا در کلاسی که برای آموزش ناشنوایان برای گفت‌وشنود برگزار کرده بود شرکت کنم.

تا آن روز این شکل از آموزش و تعلیم و تربیت را ندیده بودم. بنابراین با ایرادگیری و تردید در کلاس روبه‌رو شدم؛ اما امیدوار بودم وقت من هدر نخواهد رفت. من حاصل نگرشم را دربارهٔ آن‌چه در ذهن پسرم بیدار نگه داشته بودم تا بتواند مثل افراد عادی بشنود، دیدم. دیدم که افراد ناشنوا

آموختند با به‌کارگیری اصلی که من از آن استفاده کرده بودم حرف بزنند و بشنوند و بیشتر از بیست سال قبل، پسرم را از ناشنوایی نجات داده بودم.

بنابراین، چرخ سرنوشت به‌طرزی شگفت‌آور چرخید و من و پسرم، بلایر، تصمیم گرفتیم به اصلاح ناشنوایی افراد در زمان پیش از تولد آن‌ها کمک کنیم. شک ندارم که اگر من و مادر بلایر ذهنیت او را پرورش نمی‌دادیم، تا پایان عمرش کرولال باقی می‌ماند. دکتر ایرونیگ ووری، متخصص چنین مواردی، وقتی وضعیت بلایر را به‌طور کامل در بزرگسالی بررسی کرد، فهمید که شنوایی و گفتار او چه‌قدر خوب است! از این رو تعجب کرد و گفت: «آزمایش‌های او نشان می‌دهد که از لحاظ تئوریک، به هیچ وجه نباید بشنود.» به‌رغم این حقیقت که تصاویر اشعهٔ ایکس نشان می‌دهد شکافی در جمجمهٔ او نیست، یعنی جایی که گوش‌ها باید با مغز اتصال یابند، او می‌تواند بشنود!

وقتی **خواستهٔ** توانایی حرف‌زدن و شنیدن را در ذهنش کاشتم و کوشیدم و درخواست کردم مثل انسان‌های معمولی زندگی کند، تأثیری عجیب بر او داشت که سبب شد **طبیعت** پلی بسازد و جزیرهٔ سکوت بین مغز او و دنیای بیرون را با ابزارهایی که باهوش‌ترین متخصصین پزشکی نتوانسته‌اند تفسیرش کنند، گسترش دهد. حتی این‌که حدس بزنم طبیعت چه‌طور این‌چنین معجزه کرد، برایم به‌نوعی توهین به مقدسات است. اگر اطلاعاتم را دربارهٔ این تجربهٔ عجیب در اختیار مردم دنیا قرار ندهم، گناه نابخشودنی بزرگی مرتکب شده‌ام. باید بگویم که بدون هیچ منطقی باور دارم هیچ چیز برای کسی که با ایمان **خواسته‌اش** را طلب می‌کند، غیرممکن نیست.

شک ندارم که درخواست جدی و مشتاقانه به روش‌های گوناگون به معادل فیزیکی خودش تبدیل می‌شود. بلایر شنوایی معمولی را می‌خواست و حالا آن را دارد! او با نقص عضو متولد شد؛ اما این نقص، وسیله‌ای شد برای

خدمت به میلیون‌ها نفری که مشکل شنوایی داشتند و او را تا پایان عمرش در وضعیت مالی خوبی قرار داد. آن دروغ‌های مصلحتی اندکی که در کودکی در ذهنش پرورش دادم، سبب شد باور کند نقص عضو او، دارایی بزرگی است که رو به افزایش است. چیزی به‌نام درست یا غلط وجود ندارد، چون ایمان به‌همراه اشتیاق فراوان، هر چیزی را ممکن می‌سازد. این ویژگی در همه هست و همه می‌توانند به‌رایگان از آن استفاده کنند.

در تجربه‌ام در برخورد با مردان و زنانی که مشکلات شخصی داشتند، تنها عامل موفقیت، قدرت خواستن آن‌ها بود. گاهی نویسندگان به‌اشتباه دربارهٔ موضوعاتی مطلب می‌نویسند که دانش چندانی درباره‌اش ندارند. من بسیار خوش‌اقبال بوده‌ام که قدرت خواستن را به‌واسطهٔ نقص عضو فرزند خودم شناختم و به درستی آن پی بردم. شاید از لطف پروردگار بود که این تجربه را کسب کردم، چون به‌قطع هیچ‌کس بهتر از او آماده نبود تا برای قدرت خواستن و اراده مورد آزمایش قرار بگیرد. اگر مادر طبیعت در برابر قدرت اراده و خواستن سر تسلیم فرود می‌آورد، آیا منطقی است که انسان هم اشتیاق شدید خود را به پیروزی نادیده بگیرد؟ قدرت ذهن انسان، عجیب و ناشناختنی است! نمی‌دانیم این قدرت در هر محیط و برای هر فرد و جسمی، برای تبدیل خواسته به معادل واقعی آن از چه ابزاری استفاده می‌کند. شاید علم بتواند پرده از این راز بردارد.

من خواستهٔ عادی شنیدن و صحبت کردن را در ذهن پسرم کاشتم و پرورش دادم. اکنون آن خواسته به واقعیت تبدیل شده است. من خواستهٔ تبدیل بزرگ‌ترین معلولیت را به بزرگ‌ترین دارایی در ذهن او کاشتم. سرانجام هم آن خواسته به واقعیت تبدیل شد.

توصیف عملکرد این نتیجهٔ عجیب، چندان دشوار نیست و از سه حقیقت بسیار مشخص تشکیل شده است. ابتدا به **خواستهٔ** توانایی شنیداری طبیعی

ایمان آوردم و آن را به پسرم منتقل کردم. دوم، خواسته‌ام را به روشی بسیار قابل درک و ملموس با **پشتکار و تلاش مداوم** و تا چندین سال به او منتقل کردم. سوم، **او مرا باور کرد!**

چند سال پیش، یکی از همکارانم بیمار شد. به‌مرور زمان حال او بدتر می‌شد و کارش به بیمارستان و عمل جراحی کشید. درست پیش از این‌که به اتاق عمل برود، نگاهی به او کردم و به خود گفتم آدم به این لاغری و ضعیفی چه‌طور می‌تواند زیر این عمل جراحی دوام بیاورد؟ دکتر به من هشدار داد که احتمال زنده‌ماندن او بسیار کم است؛ اما این نظر دکتر بود، نه نظر بیمار. درست پیش از این‌که او را روی تخت بگذارند، آهسته زمزمه کرد: «نترس، چند روز دیگر سالم از بیمارستان مرخص می‌شوم.»

پرستارها با دلسوزی به من نگاه می‌کردند؛ اما بیمار از آن عمل جان سالم به‌در برد. پس از عمل، پزشک گفت: «فقط اشتیاق به زندگی، او را نجات داد. اگر احتمال مرگ را می‌پذیرفت از اتاق عمل زنده بیرون نمی‌آمد.» من به قدرت **خواستن و ایمان** باور دارم، زیرا دیده‌ام که این قدرت، مردم را از فقر به ثروت و قدرت رسانده است و افراد پس از این‌که به صد روش شکست خورده‌اند، دوباره مثل پسرم که بدون گوش متولد شد، به زندگی شاد و موفق برگشته‌اند.

چگونه می‌توان قدرت خواستن و اراده را مهار کرد و آن را به‌کار گرفت؟ در این فصل و فصل‌های بعدی به این پرسش پاسخ داده‌ام. امیدوارم بتوانم این فکر را که همهٔ موفقیت‌ها با هر هدف و ماهیتی با اشتیاق شدید و سوزان برای رسیدن به چیزی مشخص به‌دست می‌آید، منتقل کنم.

طبیعت با استفاده از چند اصل عجیب و قدرتمند، قدرت **خواستن شدید** را به ما نشان می‌دهد که مفهومی چون «محال»، «غیرممکن» و «شکست» را نمی‌شناسد.

فصل سوم

ایمان؛ تجسم و باور رسیدن به خواسته

(دومین گام به‌سوی ثروت)

ایمان اصلی‌ترین مادهٔ شیمیایی ذهن است که وقتی با ارتعاش فکری ترکیب شود، ناخودآگاه به‌سرعت ارتعاش را می‌گیرد، آن را به معادل معنوی و سپس به شکل دعا به هوش نامحدود منتقل می‌کند.

ایمان، عشق و رابطهٔ صمیمانه، قدرتمندترین هیجانات مثبت و اصلی هستند. وقتی این سه با هم ترکیب شوند، ارتعاش فکری را چنان رنگ‌آمیزی می‌کنند که سریع به ضمیر ناخودآگاه می‌رسد و در قالب مفهومی معنوی تغییر می‌یابد؛ یعنی تنها شکلی که پاسخی را از هوش و خرد نامحدود به‌دست می‌آورد.

عشق و ایمان، به بُعد معنوی مربوط می‌شوند؛ اما رابطهٔ جنسی فقط به جسم مربوط می‌شود. ترکیب و آمیزش این سه هیجان، مسیر مستقیم بین ذهن متفکر و هوش بی‌پایان را باز می‌کند.

چگونه ایمان را تقویت کنیم!

ایمان، حالتی ذهنی است که با تکرار عبارات تأکیدی مثبت به ضمیر ناخودآگاه راه می‌یابد و از طریق اصل تلقین به خود، تحریک می‌شود. برای مثال، هدف دلخواه خود را هنگام خواندن این کتاب در نظر بگیرید. در این بخش موضوع ما، کسب توانایی انتقال فکر نامحسوس به معادل فیزیکی مثل پول است. با پیروی از راهکارهای فصل سوم و یازدهم دربارهٔ ضمیر ناخودآگاه، ضمیر ناخودآگاه را متقاعد می‌کنید که باور دارید به خواستهٔ خود می‌رسید. این تمرین روی باور، به شکل ایمان و طرح‌ها و برنامه‌های دقیق برای به‌دست آوردن هدف شما عمل می‌کند.

به‌راحتی نمی‌توان روشی را که فرد برای پرورش ایمانی که از قبل ندارد، توصیف کرد؛ مانند دشواری توصیف رنگ قرمز برای فردی نابینا. ایمان، حالتی ذهنی است که می‌توانید به خواست و ارادهٔ خود با تسلط بر سیزده گام توصیه‌شده در این کتاب، آن را پرورش دهید.

استفاده از عبارات تأکیدی مثبت و تکرار آن برای ضمیر ناخودآگاه، تنها روش پرورش داوطلبانهٔ ایمان است. شاید با توضیح روشی که با آن عده‌ای به افراد جنایتکار تبدیل می‌شوند، معنی را روشن‌تر بیان کنیم. جنایت‌شناسی معروف گفت: «وقتی مردم نخستین بار با جنایت تماس می‌یابند، از آن متنفر می‌شوند. اگر مدتی با آن در ارتباط بمانند، به آن عادت و آن را عملی می‌کنند. اگر مدتی طولانی‌تر به این وضعیت ادامه دهند، سرانجام از آن استقبال می‌کنند و تحت تأثیرش قرار می‌گیرند.» مانند این‌که بگوییم تکانهٔ

فکری، که مدام برای ضمیر ناخودآگاه تکرار می‌شود، پذیرفته می‌شود و طبق آن اقدام می‌کند. ضمیر ناخودآگاه، آن تکانه را بـه معـادل فیزیکـی تبـدیل و برای این کار از عملی‌ترین مراحل در دسترس استفاده می‌کند. در ارتبـاط بـا این موضوع، به عبارت زیر توجه کنید:

هر فکری که، هیجانی و عاطفی شده است (احساس دارد)، وقتـی با ایمان آمیخته شود، سریع به معادل و همتای فیزیکی خود تبـدیل می‌شود.

هیجانات و بخش «احساسی» افکار، عواملی هـستند کـه بـه فکـر انـسان حیات، زندگی و حرکت می‌بخشد. هیجانـات ایمـان، عـشق و رابطـهٔ جنـسی وقتی با تکانهٔ فکری آمیخته شود، بیشتر از آن‌چه این هیجانات به‌تنهایی قادر به انجامش هستند، قدرت می‌یابند. نه‌تنهـا تکانـه‌هـای فکـری کـه بـا ایمـان آمیخته شده‌اند، بلکه تکانه‌هایی که با هر نوع هیجان مثبت یا منفـی ترکیـب شوند، بر ضمیر ناخودآگاه تأثیر می‌گذارند.

ضمیر ناخودآگاه، تکانهٔ فکری منفی یا مخرب را به معادل فیزیکی تبـدیل می‌کند و این امر دربارهٔ افکار و هیجانات مثبت و نیـز پدیـده‌ای عجیـب کـه میلیون‌ها نفر آن را تجربه می‌کنند و **بدشانسی** یـا **بداقبالی** مـی‌نامنـد نیـز کاربرد دارد.

میلیون‌ها نفر از کسانی که خود را محکوم به فقر یـا شکـست مـی‌داننـد، به‌دلیل تسلط این نیروی عجیـب بـر آن‌هاسـت کـه معتقدنـد هـیچ تـسلطی ندارند. آن‌ها به‌علت این باور منفی، خالق بدبختی و بدشانـسی خـود هـستند که ضمیر ناخودآگاه، آن را انتخاب و به معادل فیزیکی‌اش تبدیل می‌کند.

جا دارد که در این‌جا دوباره به شما گوشـزد کـنم هـر خواسـته‌ای را کـه مایلید در دنیای مادی تحقق یابد، به ضمیر ناخودآگـاه خـود منتقـل کنیـد و این کار را با ایمان و باور انجام دهید تا عملی شود.

باور یا ایمان شما، عامل تعیین‌کنندهٔ وضعیت ضمیر ناخودآگاه شماست. هیچ چیز نمی‌تواند شما را از فریب‌دادن ضمیر ناخودآگاهتان بازدارد، چون با تلقین به خود به آن دستور می‌دهید؛ مثل من که ضمیر ناخودآگاه پسرم را گول زدم. برای این‌که این «فریب» واقع‌گرایانه‌تر شود، **خود را از قبل صاحب خواسته‌ای بدانید که رؤیایش را دارید** و بعد خواستهٔ خود را به ضمیر ناخودآگاهتان بگویید. ضمیر ناخودآگاه با مستقیم‌ترین و عملی‌ترین وسیلهٔ قابل دسترس، خواستهٔ شما را تحقق می‌بخشد و هر دستوری را که با **ایمان** یا **باور** به آن بدهید، انجام خواهد داد.

به‌قطع به‌اندازهٔ کافی دربارهٔ نقطهٔ شروع و آزمایش و تمرین و کسب توانایی ترکیب ایمان با ضمیر ناخودآگاه صحبت کرده‌ایم. در واقع شما با تمرین به کمال می‌رسید؛ نه با خواندن دستورالعمل‌ها.

اگر موافق باشیم فردی با همراهی با جنایت به یک جانی تبدیل می‌شود، این حقیقت دارد که می‌تواند با القای ایمان به ضمیر ناخودآگاهش به فردی با ایمان قوی تبدیل شود و در پایان، ذهن تأثیر می‌پذیرد. این حقیقت را درک کنید تا بفهمید چرا لازم است هیجانات مثبت را به‌صورت نیروهای حاکم بر ذهن خود تقویت و هیجانات منفی را حذف کنید.

ذهن تحت کنترل هیجانات مثبت، به خشت خامی تبدیل می‌شود که قالب ایمان را به خود می‌گیرد و ذهنی که به قدرت اراده مسلط شود، به ضمیر ناخودآگاه دستور می‌دهد و ضمیر ناخودآگاه هم دستورها را می‌گیرد و فوری به آن عمل می‌کند.

ایمان، حالتی ذهنی است که با تلقین به خود تحریک می‌شود

رهبران مذهبی، همگی در طی قرون به افراد توصیه کردند **ایمان** داشته باشند؛ اما نتوانستند بگویند **چگونه**. آن‌ها نگفتند که ایمان، حالت ذهنی

است و این‌که ممکن است با تلقین به خود، تحریک و فعال شود. هر انسان عادی می‌تواند بفهمد ما همهٔ اصول مربوط به ایمان را توضیح می‌دهیم و ایمان را می‌توان حتی در جایی که وجود ندارد ایجاد و تقویت کرد.

به خود و به نامحدود بودنتان ایمان داشته باشید.

پیش از آن‌که آغاز کنید، باید دوباره به شما یادآوری کنم:

ایمان «اکسیری جاودان» است که به تکانهٔ فکری شما حیات، قدرت و حرکت می‌دهد!

این جمله ارزش آن را دارد که بارها خوانده شود. پس آن را با صدای بلند بخوانید!

ایمان نقطهٔ آغازین تمام ثروت‌های انبوه است!

ایمان مبنای تمام «معجزات» و اسراری است که نمی‌توان با قوانین علمی، آن‌ها را تجزیه و تحلیل کرد!

ایمان تنها نقطهٔ مقابل **شکست** است!

ایمان عنصری شیمیایی است که اگر با دعا آمیخته شود، با خرد نامحدود و بیکران ارتباط مستقیم برقرار می‌کند.

ایمان عنصری است که ارتعاش حاصل از ذهن محدود بشر را دگرگون و آن را به معادل معنوی‌اش تبدیل می‌کند.

ایمان تنها واسطه‌ای است که از طریق آن نیروی هوش نامحدود را می‌توان مهار کرد و به‌کار گرفت.

همهٔ جملاتی که گفتیم، قابل اثبات هستند! دلیلش نیز ساده و به‌آسانی قابل توضیح است. این دلیل در اصل، نوعی خودتلقینی نهفته است. اجازه دهید توجه خود را به موضوع تلقین به خود متمرکز کنیم و بفهمیم چگونه می‌توان انجامش داد.

حقیقت این است که هرچه را مدام با خود تکرار کنید تحقق می‌یابد؛ خواه درست باشد خواه غلط. اگر شخص دروغی را بارها تکرار کند، این دروغ به‌صورت حقیقت پذیرفته می‌شود و خودش نیز واقعی‌بودن آن را باور می‌کند. هر کدام اِز ما حاصل افکاری هستیم که اجازه دادیم ذهن ما را اشغال کنند. افکاری که با دقت در ذهن ما قرار داده شدند، با همدردی تقویت شدند و با هیجانات ما آمیختند، انگیزه‌بخش ما هستند. این نیروها همهٔ حرکات، اعمال و رفتارهای ما را هدایت و مهار می‌کنند!

افکاری که با احساسات یا هیجانات آمیخته شوند، نیروی مغناطیسی را می‌سازند که ارتعاشات اثیری یا دیگر افکار مشابه مربوط را جذب می‌کنند.

بنابراین فکر با هیجان، مغناطیسی می‌شود و ممکن است با بذری مقایسه شود که در خاک حاصلخیز کاشته می‌شود، رشد می‌کند و خود را بارها تکثیر می‌کند تا این‌که یک بذر کوچک به میلیون‌ها بذر از **هم‌جنس** خود تکثیر می‌شود!

دنیای اثیری، تودهٔ کیهانی بزرگی از نیروهای جاودان ارتعاش بوده و از ارتعاشات مخرب و سازنده تشکیل شده است و در تمام مدت، ارتعاشات ترس، فقر، بیماری، شکست و بدبختی و ارتعاشات ثروت، سلامت، موفقیت و شادی و خوشبختی را با خود حمل می‌کند. دنیای اثیری، این کار را با همان اطمینانی انجام می‌دهد که صدای صدها ارکستر موسیقی منحصربه‌فرد و در عین حال هماهنگ از طریق دستگاه رادیو منتقل می‌شوند.

از این مخزن بزرگ دنیای اثیری، ذهن انسان مدام ارتعاشاتی را جذب می‌کند که با آن‌چه بر ذهن مسلط است هماهنگ می‌شود. هر فکر، ایده، طرح یا هدفی که در ذهن باشد، همانند و مشابه خود را از ارتعاشات اثیری

جذب می‌کند و نیروی خود را به این موارد مشابه می‌افزاید تا این‌که به هر کسی که در ذهنش خانه کرده است، مسلط می‌شود.

اینک به نقطهٔ شروع برمی‌گردیم تا بفهمیم این بذر اصلی، ایده، طرح یا هدف چگونه در ذهن انسان کاشته می‌شود. اطلاعات به‌راحتی منتقل می‌شود. هر ایده، طرح یا هدفی از طریق تکرار یک فکر در ذهن انسان مستقر می‌شود. به همین دلیل است که از شما می‌خواهم جمله‌ای دربارهٔ هدف اصلی خود یا هدف مشخص و مهم خود بنویسید و آن را به حافظه بسپارید و هر روز با صدای بلند تکرار کنید تا ارتعاشات این صدا به ضمیر ناخودآگاه شما برسد.

آن‌چه هستیم، حاصل ارتعاشات فکری است که انتخاب می‌کنیم و آن‌ها را از طریق محیط روزانهٔ خود جذب و ثبت می‌کنیم.

تأثیرات محیط بد را دور بریزید و زندگی **منظمی** برای خود بسازید. فهرستی از دارایی و توانمندی‌های خود تهیه کنید تا بدانید بزرگ‌ترین ضعف شما فقدان اعتمادبه‌نفس است. این معلولیت را می‌توان با شجاعت ترجمه و با کمک اصل تلقین به خود، برطرف کرد. شاید کاربرد این اصل با تهیهٔ تکانه‌های فکری مثبت به‌صورت نوشتاری و حفظ و تکرار آن انجام شود تا به بخشی مؤثر از ضمیر ناخودآگاهتان تبدیل شود.

فرمول اعتمادبه‌نفس

۱. می‌دانم که می‌توانم به هدف مشخص زندگی‌ام دست یابم. بنابراین می‌خواهم در راستای رسیدن به آن مصمم باشم و اقدامات مداومی انجام دهم و همین‌جا قول می‌دهم که اقدام کنم.

۲. می‌دانم که سرانجام افکار حاکم بر ذهنم، خود را نشان می‌دهد و کم‌کم خود را به حقیقت تبدیل می‌کند. بنابراین روزانه سی دقیقه افکارم را

روی فردی که می‌خواهم باشم، متمرکز می‌کنم و در ذهنم تصویر شفافی از آن شخص به‌وجود می‌آورم.

۳. می‌دانم که از طریق اصل تلقین به خود، هر خواسته‌ای را که مدام در ذهنم نگه دارم، سرانجام از طریق ابزار عملی کسب می‌کنم و به آن هدف می‌رسم. بنابراین روزی ده دقیقه از خودم اعتمادبه‌نفس بالا می‌خواهم.

۴. از قبل توصیفی از **هدف اصلی زندگی‌ام** نوشته‌ام. هرگز دست از تلاش برنمی‌دارم تا این‌که اعتمادبه‌نفس کافی برای به‌دست آوردن آن را در خود تقویت کنم.

۵. می‌دانم که هیچ مقام و ثروتی، اگر با عدالت و راستی به‌دست نیاید، دوام نخواهد داشت. بنابراین در کاری که به‌نفع همه نباشد شرکت نمی‌کنم، بلکه با جذب نیروهایی که دوست دارم و با همکاری با دیگر مردم، موفق می‌شوم.

دیگران را برمی‌انگیزم تا به‌خاطر تمایلم به خدمت به دیگران به من خدمت کنند. تنفر، حسادت، دشمنی، خودخواهی و انتقاد را با پرورش عشق به انسانیت حذف می‌کنم، چون می‌دانم نگرش منفی به دیگران هرگز موفقیت‌آفرین نیست. کاری می‌کنم که به‌خاطر ایمانی که به دیگران و خودم دارم، دیگران به من ایمان بیاورند. نامم را زیر این فرمول امضا می‌کنم و متعهد می‌شوم روزی یک بار آن را با ایمان کامل و با صدای بلند بخوانم تا به‌تدریج افکار و اعمالم را تحت تأثیر قرار دهد؛ به‌طوری که فردی متکی‌به‌خود و موفق شوم.

پشتیبانی از این فرمول، قانون طبیعت است و تاکنون کسی نتوانسته آن را توضیح دهد. این فرمول، دانشمندان تمام قرون را سردرگم کرده است. روان‌شناسان، این قانون را «تلقین به خود» نامیدند. البته نام این قانون

چندان اهمیت ندارد، بلکه مهم حقیقتی است که بیان می‌کند، زیرا اگر از آن استفاده‌ای سازنده شود، موجب شکوه و موفقیت بشر می‌شود. از سوی دیگر، اگر صحیح استفاده نشود، به‌آسانی ویرانی به‌بار می‌آورد. حقیقت مهمی در این عبارت نهفته است؛ کسانی که شکست می‌خورند و در فقر زندگی می‌کنند، به‌علت کاربرد منفی اصل تلقین، بدبختی و فلاکت به خود و زندگی آن‌ها حاکم می‌شود. حقیقتی در این عبارت هست که می‌گوید **همهٔ تکانه‌های فکری مایل‌اند خود را به‌شکل معادل فیزیکی متجلی سازند.**

ضمیر ناخودآگاه (آزمایشگاه شیمی که همهٔ نگاه‌های فکری در آن‌جا با هم می‌آمیزند و آمادهٔ تبدیل به واقعیت فیزیکی و مادی می‌شوند)، تفاوتی بین تکانهٔ فکری سازنده یا ویرانگر نمی‌گذارد، بلکه با ماده‌ای که با فکر خود به خورد او می‌دهیم کار می‌کند. ضمیر ناخودآگاه، فکری حاصل از **ترس** را به واقعیت تبدیل می‌کند؛ همان‌گونه که فکر حاصل از **شجاعت** و **ایمان** را به واقعیت تبدیل می‌کند.

صفحات تاریخ پزشکی پر از توضیحاتی دربارهٔ موارد «خودکشی روانی» است. در شهر میدوستون، بانکداری رسمی به‌نام ژوزف گرانت، مبلغ زیادی را بدون رضایت و اجازهٔ مدیران از بانک قرض گرفت؛ سپس پول را در قمار باخت. یک روز بعدازظهر که مسؤول بانک به حساب‌ها رسیدگی می‌کرد، گرنت بانک را ترک کرد و اتاقی در هتل محلی کرایه کرد. وقتی سه روز بعد او را پیدا کردند، زاری‌کنان در رخت‌خواب دراز کشیده بود و می‌گفت: «خدای من، این وضعیت مرا می‌کشد! نمی‌توانم تحمل کنم.» و در مدت کوتاهی هم مرد. پزشکان علت مرگ او را «خودکشی روانی» اعلام کردند.

درست مثل جریان برق که اگر درست از آن استفاده شود، چرخ‌های

صنعت را می‌گرداند و خدمات مفید را فراهم می‌کند و اگر به‌اشتباه از آن استفاده کنند، زندگی را نابود می‌کند. پس قانون خودتلقینی یا شما را به آرامش و ثروت می‌رساند یا به قعر درهٔ بدبختی، شکست و مرگ.

همهٔ این‌ها به میزان درک و استفادهٔ شما از آن بستگی دارد. اگر در به‌کارگیری از نیروهای نهفتهٔ درونی و نامحدودتان، ذهن خود را پر از **ترس**، تردید و ناباوری به توانایی‌های خود کنید، قانون خودتلقینی، روح امید را از شما می‌گیرد و شما را به مرز نابودی می‌کشاند.

این عبارت به‌اندازهٔ جملهٔ دودوتا می‌شود چهارتا، درست و دقیق است!

مثل بادی که یک کشتی را به شرق و دیگری را به غرب حرکت می‌دهد، قانون القا به خود، شما را به بالا یا پایین می‌برد و بستگی دارد **بادبان‌های فکری** شما به کدام سو باشند.

قانون القا به خود، که فرد با آن می‌تواند به پیشرفت‌هایی برسد و تخیل هم چنین توانی را ندارد، به‌خوبی در متن زیر توصیف شده است:

اگر فکر کنی شکست خوردی، پس شکست می‌خوری؛

اگر فکر کنی شجاعت نداری، پس شجاعت نداری؛

اگر دوست‌داری برنده شوی اما **فکر می‌کنی** نمی‌توانی، پس حتماً نمی‌توانی؛

اگر فکر کنی می‌بازی، بازنده‌ای؛ چون در دنیا موفقیت با خواستهٔ فرد آغاز می‌شود و همه به حالت ذهنی بستگی دارد؛

اگر فکر می‌کنی مقام بلندی داری، پس داری؛

برای پیشرفت باید بزرگ و **بلند فکر** کنی؛

باید پیش از بردن جایزه، **به خود مطمئن** باشی؛
مردان قوی‌تر و چالاک‌تر همیشه در نبرد زندگی برنده نمی‌شوند؛ اما دیر یا زود، **کسی که فکر** می‌کند **می‌تواند**، برنده می‌شود!

به کلماتی که بر آن‌ها تکیه و تأکید داشتیم، توجه کنید تا معنای عمیقی را که نویسنده در نظر داشته درک کنید.

در جایی از ساختار فیزیکی و روحی شما (شاید در سلول‌های مغزتان)، بذر موفقیت آرمیده است. اگر برخیزید و عمل کنید، به جایی اوج می‌گیرید که حتی امیدش را هم نداشتید. درست مثل استاد موسیقی که از زیباترین رشته‌های موسیقی برای نواختن ویولن استفاده می‌کند، شما هم نبوغ نهفته در مغز خود را بیدار کرده و کاری می‌کنید شما را به‌سمت هدف دلخواهتان سوق دهد.

ابراهام لینکلن، هر کاری می‌کرد شکست می‌خورد تا این‌که به چهل سالگی و بالاتر رسید. تا آن زمان نه مقامی داشت و نه شخصیت خاصی؛ تا این‌که تجربهٔ بزرگی وارد زندگی‌اش شد، نابغه‌ای درون قلب و مغزش پیدا شد و یکی از بزرگ‌ترین مردان را به دنیا تقدیم کرد. آن «تجربه» با هیجانات غم و **عشق** آمیخته شد و این تجارب را از طریق آنی راتلج کسب کرد؛ تنها زنی که واقعاً عاشقش بود.

این حقیقتی آشکار است که هیجان عشق به‌شدت به حالتیِ ذهنی به نام **ایمان** وابسته است. عشق سبب می‌شود تکانه‌های فکری فرد به معادل و مشابه معنوی آن تبدیل شود. در طول این پژوهش، نویسنده از تجزیه و تحلیل این کار و موفقیت‌های صدها نفر از افراد برجسته و مشهور کشف کرد که پشت هر مرد موفق، عشق یک زن وجود داشته است. هیجان عشق، در

قلب و مغز انسان، زمینهٔ مناسبی از جذب مغناطیسی را فراهم می‌کند که سبب جریان‌یافتن ارتعاشات بالاتر و بهتر شده و در فضا و حتی فواصل میان ذرات شناور می‌شود.

اجازه دهید قدرت ایمان را از دیدگاه ماهاتما گاندی بررسی کنیم. دنیا یکی از شگفت‌انگیزترین نمونه‌های ایمان را در این مرد تجربه کرده است. گاندی بیشتر از هر انسان دیگری در دورهٔ خود، قدرتی بالقوه را به‌کار گرفته است؛ به‌رغم این‌که او هیچ‌یک از ابزارهای قدرت مثل پول، کشتی جنگی، سرباز و مهمات جنگی را در اختیار نداشته است.

گاندی نه پول داشت، نه خانه و نه حتی یک دست لباس؛ **فقط قدرت** داشت. اما آن قدرت را از کجا آورده بود؟

> آن قدرت از درک اصل ایمان و توانایی انتقال آن به ذهن دویست‌میلیون انسان دیگر به‌وجود آمده بود.

گاندی از طریق تأثیر ایمان، که بالاترین قدرت نظامی روی زمین نمی‌تواند آن را از طریق سرباز و وسایل و تجهیزات نظامی به‌دست آورد، موفق شده بود. او موفق شد کار شگفت‌انگیز تأثیرگذاری بر میلیون‌ها ذهن را برای وحدت و ائتلاف انجام دهد تا همه بتوانند با یک ذهن متحد حرکت کنند. چه نیروی دیگری روی زمین به‌جز ایمان، می‌تواند این‌قدر نیرومند باشد؟

> در میانهٔ قرن بیستم، مارتین لوتر کینگ با ایمان قوی‌اش به باور خود دربارهٔ حقوق بشر، مردان و زنان تمام نژادها و مذاهب را رهبری کرد تا به نبرد او برای حقوق شهری و داخلی بپیوندند. رؤیای او براساس این‌که نمی‌خواهد مردم براساس رنگ

پوستشان قضاوت شوند بلکه باید براساس شخصیت آن‌ها دربارهشان داوری کرد، کامل شناخته نشده بود؛ اما حرکت او، پیشرفت عمده‌ای در حقوق شهری ایجاد کرد و نیرویی عظیم و انگیزه‌ای قوی شد تا برای دستیابی به آن حقوق مبارزه کنند.

به شعار «آینده، **خوشبختی و رضایت** انسان‌ها خواهد بود» توجه کنید. وقتی این حالت ذهنی به‌دست آید، حامی موفقیت مردم خواهد بود و به‌دلیل نیاز به ایمان و همکاری در تجارت و صنعت، تجزیه و تحلیل این اتفاقات خاص جالب و سودمند خواهد بود. این درکی عالی از روشی فراهم می‌کند که صنعت‌گرایان و رهبران تجاری بخت و اقبال زیادی را انباشته کنند و پیش از گرفتن هر چیز، بخشندهٔ آن باشند.

رویدادی که توضیح می‌دهم به سال ۱۹۰۰ برمی‌گردد؛ یعنی زمانی که شرکت فولاد آمریکا ساخته شد. هنگام مطالعهٔ ماجرا، حقوق اساسی را در نظر داشته باشید تا بفهمید چگونه ایده‌ها به بخت و اقبال و ثروتی عظیم تبدیل شدند.

اولین بار فکر شرکت فولاد آمریکا در ذهن چارلز. ام. آشواب به شکل ایده‌ای نمود یافت که حاصل **تخیل** او بود. در مرحلهٔ دوم، به این ایده **ایمان** آورد. سوم، او طرحی برای تبدیل این ایده به واقعیت فیزیکی و مالی ریخت. چهارم، این طرح را با سخنرانی مشهورش در کلوب دانشگاهی عملی کرد. پنجم، او طرح خود را با پشتکار و صبوری دنبال کرد و مصمم بَود که کامل آن را به انجام رساند؛ و ششم، او با اشتیاق شدید به موفقیت، راهی برای دستیابی به آن آماده کرد.

اگر اغلب از فراوانی ثروت و موفقیت دیگران شگفت‌زده می‌شوید، ماجرای راه‌اندازی شرکت فولاد آمریکا موضوع را برای شما روشن می‌کند. اگر تردید

دارید که مردم می‌توانند با فکر خود ثروتمند شوند، این ماجرا باید آن تردید را برطرف کند، زیرا در آن به‌روشنی کاربرد سیزده اصل توصیف‌شده در این کتاب را خواهید دید.

جان لاول، در تلگرام جهانی نیویورک، این ماجرای عجیب را دربارهٔ قدرت یک **ایده** تعریف کرد.

سخنرانی یک‌بیلیون دلاری پس از شام!

پس از آن‌که در دوازدهم دسامبر سال ۱۹۰۰، هشتاد نجیب‌زاده و اعیان ملی در سالن دانشگاه کلوب کوچهٔ پنجم جمع شدند تا به جوانی تعهد بدهند، کمتر از نیمی از مهمانان دریافتند که شاهد مهم‌ترین تحول در تاریخ صنعتی آمریکا هستند.

> **جی. ادوارد سیمونز و چارلز استوارت اسمیت، با قلبی سرشار از قدردانی، این پذیرایی بزرگوارانه را در طی ملاقات اخیر از پترزبورگ برگزار کرده بودند تا این مرد آهنین ۳۸ ساله را به جامعهٔ بانکداری شرق معرفی کنند؛ اما انتظار نداشتند این قرارداد را لغو کنند. در حقیقت به او اخطار دادند که اگر نمی‌خواهد استیلمن‌ها و هارمین‌ها و اندربیلت‌ها را تحمل کند، بهتر است تا بیست دقیقه مؤدبانه صحبت کند و سخنرانی را به‌پایان ببرد.**
>
> **حتی جان پایرپونت مورگان، که در سمت راست آشواب نشسته بود، می‌خواست میز مهمانان را با حضور اندکش مورد**

> لطف قرار دهد. از آن‌جا که رسانه‌ها و عموم مردم در جریان بودند، تمام ماجرا در روزنامه‌های فردا به‌چاپ رسید.

بنابراین میهمانان ویژه در هفت یا هشت دوره به این برنامه ادامه دادند. با وجود این، گفت‌وگوی چندانی انجام نشد. عده‌ای از بانکداران و کارگزاران که حرفهٔ آن‌ها در بانک‌های مونونگالا شکوفا شده بود، با آشواب ملاقات کرده بودند و هیچ‌کدام او را خوب نمی‌شناختند. اما پیش از فرارسیدن شب، آن‌ها و پال مورگان، استادپول و پسر یک‌بیلیون دلاری، در شرکت فولاد آمریکا موضوع را درک کردند.

> شاید به این دلیل که در آن زمان ضبط صوتی برای ضبط سخنرانی چارلی آشواب نبود، جای تأسف باشد. او بخش‌هایی از سخنرانی‌اش را بعدها در جلسه‌ای دیگری برای بانکداران شیکاگو تکرار کرد و هنوز هم وقتی دولت می‌خواهد مسائل مربوط به شرکت را حل کند، مثالی از هوش و سخنان مورگان دربارهٔ فعالیت مالی به‌میان می‌آورد.
>
> البته احتمال دارد که آن سخنرانی خیلی رسمی نباشد، چون آشواب چندان به ظرافت زبان توجه نمی‌کرد و سخنرانی‌اش پر از حرف‌های نیشدار و در عین حال هوشمندانه بود. اما گذشته از آن، سخنرانی‌اش تأثیری نافذ بر پنج‌بیلیون سرمایهٔ تخمینی داشت که از سوی مهمانان جمع‌آوری شده بود. پس از پایان سخنرانی، با آن‌که آشواب نود دقیقه صحبت کرده بود، مورگان این او را به گوشه‌ای برد و یک ساعت دیگر با او حرف زد.

آشـواب شخـصیتی جـادویی داشـت؛ امـا موضـوع مهـم‌تـر، طراحی روشن و کـاملی بـود کـه بـرای گسترش شـرکت آهـن درنظر گرفته بود. بـسیاری از دیگـر مـردان سـعی کـرده بودنـد مورگان را پس از طرح پیشنهاد تولیـد بیـسکویت، پـیچ و مهـره، شکر، لاستیک، نوشیدنی، روغن یا آدامس به تولید آهن علاقه‌مند کنند. جان. دبلیو گیتز، کـه قماربـاز بـود، او را ترغیـب کـرد؛ امـا مورگـان بـه او اعتمـاد نکـرد. پـسران مـوری، بیـل و جـیم، انباردارهای شیکاگو هم سـعی کردنـد او را تـشویق بـه آن کـار کنند و موفق نشدند. البرت اچ. گری، وکیل مقدس‌نما، می‌خواست او را تحت تأثیر قرار دهد؛ اما چنـدان قدرتمنـد نبـود. تـا ایـن‌کـه سخنوری آشواب، چی. بی. مورگان را به اوج رساند؛ به‌گونـه‌ای که از آن‌جا توانست نتایج مطمئن شجاعانه‌ترین مسؤولیت مـالی را تجسم و پروژه‌ای رؤیایی و جنون‌آمیز طراحی کند.

مغناطیسم مالی کـه یـک قـرن پـیش شـروع شـد تـا هـزاران شـرکت کوچـک و شـرکت‌هـایی را کـه گـاهی خـوب مـدیریت نمـی‌شـدند بـه مجموعـهٔ رقابـت بـزرگ جـذب کنـد، از طریـق روش‌های آن راهزن تجاری عیاش، جان. دبلیو گیتـز، در دنیـای فولاد وارد عمل شده بودند. گیتـز از قبـل شـرکت سـیم و فـولاد آمریکا را شکل داده بود و به‌همراه مورگان، شرکت فولاد فدرال را راه‌اندازی کرده بود. شرکت‌های نشنال تیوب و آمریکن بـریج هم دو نگرانی دیگر مورخـان بودنـد و بـرادران مـوری تجـارت

شیرینی را رها کرده بودند تا گروهی آمریکایی را برای راه‌اندازی شرکت ورق آهن، حلقهٔ فولادی، صفحهٔ فولادی و فولاد ملی سازمان‌دهی کنند.

اما در کنار اعتماد زیاد اندرو کارنگی، ۵۳ شریک دیگر و چندین شرکت بی‌ارزش دیگر نیز حضور داشتند. شاید همهٔ آن‌ها می‌توانستند هم‌نظر باشند؛ اما نمی‌توانستند یک سرانگشت از سازمان کارنگی شوند و مورگان هم این را می‌دانست.

اسکات هم این را می‌دانست و از بلندی‌های باشکوه قصر اسکیبو آن را تماشا کرده بود. او اول با احساس شادی و سرگرمی و بعد با رنجش و خشم، ناظر تلاش‌های شرکت‌های کوچک‌تر مورگان برای شکست تجارت او بود. وقتی تلاش‌ها جسورانه‌تر شد، خشم کارنگی نیز به انتقام تبدیل شد و تصمیم گرفت تعداد کارخانه‌هایش را به‌خاطر رقبایش دوبرابر کند. او علاقه‌ای به سیم، لوله، حلقه یا آهن نداشت؛ اما تصمیم گرفت به این شرکت‌ها فولاد خام بفروشد و اجازه دهد آن را به‌شکل دلخواهشان درآوردند. حال، با آشواب، رئیس و وکیل توانایش، برنامه‌ای ریخت تا دشمنانش را به زمین بکوبد.

بنابراین، مورگان پاسخ خود را در سخنان چارلز. ام. آشواب یافت. معامله بدون کارنگی که از همه قدرتمندتر بود، معنا نداشت و به‌قول یکی از نویسندگان مثل کیک کشمش بدون کشمش بود! سخنرانی آشواب در شب دوازدهم دسامبر ۱۹۰۰، بی‌شک ثابت کرد که شرکت وسیع کارنگی باید زیر پرچم

شرکت مورگان قرار گیرد. او از آیندهٔ دنیای فولاد حرف زد، از کارایی سازمان، تخصص و کنار گذاشتن کارخانه‌های ناموفق و تمرکز تلاش بر افزایش دارایی. علاوه بر آن، از دشمنان در حال مبادلهٔ سنگِ معدن و نیز دشمنانی که در رأس تسخیر ادارات و بازارهای خارجی هستند، سخن گفت و اشاره کرد خطاهای آن‌ها در کجا بوده است و اهدافشان را ایجاد انحصارگرایی، افزایش قیمت‌ها و برداشتن بیشترین سهم از امتیازات برای خود برشمرد. آشواب این سیستم را به‌شدت محکوم کرد. او به مخاطبین خود گفت نقص این سیاست، انحصار بازار در یک محدوده است؛ آن هم زمانی که همه‌چیز خواستار گسترش است. با ارزان‌کردن قیمت فولاد، بازار روم رونقی گرفت که درنتیجه از فولاد بیشتری برای بخش تجاری آن استفاده شد. درواقع با آن‌که آشواب این موضوع را نمی‌دانست، پیشوای مدرن تولید انبوه بود.

بنابراین، مراسم شام کلوپ دانشگاه به‌پایان رسید و مورگان به خانه رفت تا دربارهٔ پیش‌بینی‌های خوب آشواب فکر کند. آشواب به پیترزبورگ برگشت تا شرکت فولاد را برای اندرو کارنگی اداره کند، درحالی‌که گری و بقیه به حفظ سهام خود ادامه دادند. مدت چندانی طول نکشید. آری، فقط یک هفته طول کشید تا مورگان منطق آشواب را هضم و درک کند. وقتی مطمئن شد هیچ گونه زیان مالی به‌وجود نخواهد آمد، به‌دنبال آشواب فرستاد.

آشواب گفت شاید آقای کارنگی این ایدهٔ مرا دوست نداشته باشد که شرکت مورد اعتمادش با امپراتور وال استریت اختلاط کند. بعد جان دبلیو گیتز پیشنهاد میانجیگری داد و گفت که اگر آشواب اتفاقی در هتل بلوو فیلادلفیا باشد، جی. پی مورگان هم آن‌جا خواهد بود. هرچند وقتی وارد آن‌جا شد، مورگان در خانه‌اش در نیویورک بود و بنابراین آشواب با اصرار دیگران به نیویورک رفت و او را در آستانهٔ کتابخانهٔ خانه‌اش دید.

با وجود این، تاریخ‌دانان اظهار می‌کردند که از ابتدا تا انتهای این نمایش را اندرو کارنگی صحنه‌سازی کرده بود. برنامهٔ شام و سخنرانی معروف تنظیم دیدار شبانه بین آشواب و شاه ثروت، همگی نقشهٔ اسکات باهوش بوده است. اما حقیقت، عکس این بود. وقتی از آشواب خواستند معامله را به‌پایان برساند، اندرو نام این رئیس کوچک را هم نمی‌دانست؛ او حتی نمی‌دانست شرکت را به چه قیمتی بفروشد. به‌ویژه به گروهی از مردانی که اندرو آن‌ها را زیاد مقدس به‌شمار نمی‌آورد؛ اما آشواب هنگام شرکت در این همایش، فهرست ارقام فروش فولاد را با خود به همراه برد و این ارقام این‌قدر برایش ارزش داشتند که آن را ستارهٔ درخشان آسمان خرید و فروش فلزات به‌شمار می‌آورد.

چهار مرد تمام شب به آن ارقام فکر می‌کردند. البته، رئیس مورگان در باورهایش نسبت به فروش و اعداد و ارقام آن ثابت‌قدم بود. همراهش نیز دوست فیلسوفی به‌نام رابرت باکون

بود که فردی باسواد و نجیب بود. نفر سوم جان. دبلیو گیتز بود که مورگان از او استفادهٔ ابزاری می‌کرد. نفر چهارم، آشواب بود که بیشتر از همه دربارهٔ فرایند ساخت و فروش فولاد می‌دانست. در سراسر آن کنفرانس، کسی دربارهٔ ارقام فروش در پترزبورگ پرسشی نکرد. اگر می‌گفت شرکتی خیلی ارزش دارد، آن شرکت همان‌قدر ارزش داشت. او اصرار داشت فقط مسایلی را که در نظر داشت، در آن جلسه مطرح کند و به این نتیجه رسیده بود که همکاری و مشارکتی که سود و افزایش دارایی در آن نباشد، طمع‌ورزی دوستانی را که می‌خواستند بار شرکت خود را بر دوش مورگان بگذارند، برطرف نمی‌کند. بنابراین با این طرح و نقشه که برخی نگرانی‌های مربوط به والروز و کارپنترهای وال استریت چشمان گرسنه را خیره کرده است، آن‌جا را ترک کرد.

هنگام عصر، مورگان برخاست و پشتش را راست کرد و فقط پرسید: «فکر می‌کنید بتوانید اندرو کارنگی را ترغیب به فروش کنید؟»

آشواب گفت: «تلاشم را می‌کنم.»

مورگان گفت: «اگر کاری کنی که بفروشد، مسؤولیتش را به‌عهده می‌گیرد.»

– هرچه بیشتر، بهتر. اما آیا کارنگی می‌فروشد؟ چه‌قدر می‌خواهد؟ (آشواب به ۳۲۰/۰۰۰۰۰۰ دلار فکر کرد.) چه‌طور

می‌خواهد پولش را بگیرد؟ سهام؟ سند قرضه؟ پول نقد؟ هیچ‌کس نمی‌تواند یک‌سوم از یک‌میلیون دلار را نقدی بپردازد.

در گرمای شدید وست‌چستر در ژانویه، بازی گلف برگزار می‌شود. از این رو، اندرو به آن‌جا رفت و قصد داشت خودش را سرحال کند. اما حرفی از تجارت به میان نیامد تا این‌که هر دو در گرمای کسل‌کنندهٔ کلبهٔ کارنگی کنار هم نشستند؛ سپس آشواب با همان اشتیاق و پشتکاری که هشتاد میلیونر را در کلوب دانشگاه هیپنوتیزم جمع کرده بود، وعده‌هایی دربارهٔ آسایش در دورهٔ بازنشستگی و پرداخت میلیون‌ها دلار برای تطمیع پیرمرد مطرح کرد. کارنگی قراردادی بست و روی تکه‌ای کاغذ، رقمی را نوشت و به آشواب داد و گفت: «بسیار خب؛ به این مبلغ می‌فروشیم.»

رقم، تقریباً چهارصدمیلیون دلار بود و از حدس سی‌صدمیلیون دلاری آشواب نیز بالاتر رفته بود و اگر هشتادمیلیون دلار دیگر به آن اضافه می‌کردید، معادل ارزش سرمایهٔ افزودهٔ دو سال قبل بود.

بعدها، روی عرشهٔ کشتی آتلانتیک، اسکاتمن با ناراحتی به مورگان گفت: «ای کاش صدمیلیون بیشتر درخواست کرده بودم.» مورگان هم با شادی گفت: «اگر درخواست کرده بودی به‌دستش می‌آوردی.»

آشواب ۳۸ ساله به پاداشش رسید. او رئیس شرکت جدید شد و تا سال ۱۹۳۰، مهار اوضاع در دستش بود.

این ماجرای دراماتیک، تجارت بزرگی بود که در این کتاب ذکر شد، چون توصیف کامل و مثال روشنی است که با آن می‌توان آرزوی خود را **تحقق** بخشید. تصور می‌کنم تعدادی از خوانندگان کتاب می‌پرسند مگر می‌شود یک خواسته تحقق یابد؟ بی‌شک عده‌ای می‌گویند: «نمی‌توانی هیچ را به چیزی تبدیل کنی!»

پاسخ در ماجرای فولاد آمریکا نهفته است. آن سازمان بزرگ در ذهن یک مرد ساخته شد و طرح سازمان با کارخانه‌های فولادی پی‌ریزی و به‌واسطهٔ آن، ثبات مالی ایجاد شد. آهن آن مرد را ساخت. ایمان او، خواسته‌اش، تصور و تخیلش و پشتکار او سازه‌های اصلی تشکیل صنعت فولاد آمریکا بودند. پس از این‌که شرکت، وجههٔ قانونی یافت، کارخانه‌های فولاد و وسایل مکانیکی مورد نیاز آن تهیه شد؛ اما همین امر تحلیل دقیق را آشکار می‌کند که از ارزش دارایی‌هایی که شرکت به‌دست آورده بود قدردانی می‌کند که با مدیریت عالی به ششصدمیلیون دلار تبدیل شد.

به عبارت دیگر، ایدهٔ چارلز. ام. آشواب، به همراه ایمانی که به آن داشت، این موضوع را به ذهن جی. بی‌مورگان و دیگران انداخت که آن را با سود تقریباً ششصدمیلیون دلار به فروش رساند. این برای یک ایده، مبلغ کمی نیست!

برای عده‌ای از کسانی که سهم خود را از میلیون‌ها دلار سود حاصله از این مبادله به‌دست آوردند، چه اتفاقی افتاد؟ به ما مربوط نمی‌شود. مسألهٔ مهم و عجیب این موفقیت، این است که این موضوع شاهد بی‌بدیل درستی فلسفه‌ای است که در این کتاب توصیف شد. علاوه بر این، قابلیت اجرای این فلسفه با این حقیقت ثابت شد که شرکت فولاد آمریکا ثروتمند شد؛ سپس

به یکی از ثروتمندترین و قدرتمندترین حرکت‌های آمریکا تبدیل شد، بیش از هزاران نفر را استخدام و بازارهایی جدید را راه‌اندازی کرد. بنابراین از ایدۀ آشواب، ششصدمیلیون دلار سود به‌دست آورد.

ثروت ابتدا به‌صورت **فکر** است و مقدار آن، فقط با ذهنیت و فکری که آن را فعال می‌کند، محدود می‌شود. ایمان محدودیت‌ها و مرزها را برمی‌دارد. یادتان باشد وقتی آمادۀ معامله با زندگی و طلب خواستۀ خود هستید، بدانید بهایش چه‌قدر است. این را هم فراموش نکنید کسی که شرکت فولاد آمریکا را به‌وجود آورد، عملاً در آن زمان گمنام و ناشناس بود. او فقط اندرو کارنگی «مرد روزهای جمعه» بود؛ تا این‌که ایدۀ مشهورش در ذهن او متولد شد. پس از آن، سریع بر اریکۀ قدرت، شهرت و ثروت نشست.

اینک مثال دیگری از چگونگی ایمان به یک ایده را توضیح می‌دهم که میلیون‌ها دلار برای یک نفر به‌ارمغان آورد و موجب افزایش ثروتش شد.

سر جان تمپلتون، مردی است که به استعداد خود برای سرمایه‌گذاری درست و سودآور ایمان دارد. تمپلتون در سرمایه‌گذاری از همه بهتر است، زیرا مردم اغلب براساس هیجان و ناآگاهی سرمایه‌گذاری می‌کنند؛ نه براساس عقل سلیم. او احساس کرد که با استفاده از مهارتش در سرمایه‌گذاری، نه‌تنها می‌تواند خدمات مورد نیاز برای سرمایه‌گذاری کوچک را فراهم کند، بلکه می‌تواند پول خوبی هم برای خود کسب کند. او برای این کار، سَرمایه‌هایی را برای مدیریت پول دیگران به‌وجود آورد. این پروژۀ اولیۀ سرمایه‌گذاری، دوجانبه بود و تمپلتون آن ایده را به فکر کنونی تبدیل کرد.

در اولین سال تأسیس صندوق سرمایه‌گذاری تمپلتون، شرکت‌کنندگان جلسه، فقط شامل جان تمپلتون، کارمندی پاره‌وقت و یک سهام‌دار بود. او

می‌گوید: «جلسه را در اتاق نشیمن ژنرال بازنشسته برگزار کردیم تا پول جمع کنیم.» اکنون، صندوق تمپلتون پیش از شش‌هزار کارمند در سراسر دنیا و سی‌وشش‌بیلیون دلار دارایی دارد و افزایش آن، سرمایهٔ تمپلتون را به‌عنوان نخستین گروه سرمایه‌گذاری صندوق مشهور کرد. سرمایهٔ ده‌هزار دلاری در صندوق رشد تمپلتون در چهل سال پیش، امروز سه‌میلیون دلار ارزش دارد.

او وقتی بازنشسته شد و سود سرمایهٔ گروه تمپلتون را در سال ۱۹۹۲ به «چهارصد میلیون دلار» فروخت، تخمین زد که به یک‌میلیون نفر در کسب پول و همین‌طور موفقیت خودش کمک کرده است.

هیچ محدودیتی برای ذهن وجود ندارد؛ مگر آن‌چه ما برای آن قایل می‌شویم.
فقر و ثروت، هر دو زادهٔ فکر انسان‌اند.

فصل چهارم

تلقین به خود (خودالقایی): واسطه‌ای برای تأثیرگذاری بر ضمیر ناخودآگاه

(سومین گام به‌سوی ثروت)

خودالقایی اصطلاحی است که برای همهٔ پیشنهادها و محرک‌های خودکار به‌کار می‌رود که از طریق حواس پنج‌گانه به ذهن انسان می‌رسد. به بیان دیگر، خودالقایی یعنی به خود پیشنهاد دادن. این مفهوم، نمایندهٔ ارتباط بین آن بخش از ذهن است که فکر هشیار در آن قرار دارد و آن قسمت که به‌صورت مجموعه‌ای از اعمال برای ضمیر ناخودآگاه عمل می‌کند. از طریق افکار غالب، شخص در حالت ذهن هشیار می‌ماند (خواه این افکار مثبت باشند خواه منفی، مهم نیست)؛ سپس اصل خودالقایی داوطلبانه به ضمیر ناخودآگاه می‌رسد و با این افکار بر آن تأثیر می‌گذارد.

بدون کمک اصل خودالقایی، هیچ فکر مثبت یا منفی نمی‌تواند وارد ضمیر ناخودآگاه شود؛ به‌جز فکری که از دنیای اثیری انتخاب شده است. بهتر است بگوییم همهٔ تأثیراتی که از طریق حواس پنج‌گانه درک می‌شود، با ذهن متفکر هشیار متوقف می‌شود و ممکن است به خواستهٔ خود فرد به ضمیر ناخودآگاه، منتقل یا رد شود.

بنابراین نیروی ذهنی هشیار به‌صورت حامی و نگهبان بیرونی برای ضمیر ناخودآگاه عمل می‌کند. طبیعت، ما را طوری ساخته که بر موضوعاتی که از طریق حواس پنجگانه به ضمیر ناخودآگاه ما می‌رسد، تسلط مطلق داشته باشیم. هرچند منظورم این نیست که ما همیشه این کنترل را **اعمال** می‌کنیم. درواقع در بیشتر موارد، ما آن را اعمال نمی‌کنیم که به همین دلیل، توضیح می‌دهد چرا بسیاری از مردم در فقر زندگی می‌کنند.

به‌یاد بیاورید که ضمیر ناخودآگاه را به مزرعه‌ای حاصلخیز تشبیه کردیم که اگر محصول مناسبی در آن‌جا کاشته نشود علف‌های هرز زیادی در آن رشد می‌کند. القا به خود، مانند کنترل تغذیهٔ ضمیر ناخودآگاه با افکار خلاقانه یا با بی‌توجهی و افکار مخرب است که این باغ ذهنی را پر از بذرهای ذهنی مثبت یا منفی می‌کند.

در شش گام آخر فصل دوم به شما آموختم که روزی دو بار عبارت دلخواه خود را برای کسب پول، با صدای بلند بخوانید تا خود را از قبل صاحب دارایی و پول دلخواه خود ببینید. شما درواقع با پیروی از این راهکار، خواستهٔ خود را مستقیم و با ایمان مطلق به ضمیر ناخودآگاه خود منتقل می‌کنید.

با تکرار این مرحله، عادت‌های فکری را داوطلبانه به‌وجود می‌آورید که با تلاش‌های شما برای تبدیل خواسته به معادل فیزیکی و مادی آن تناسب دارد.

به شش مرحله‌ای که در فصل دوم توضیح دادیم مراجعه کنید و آن‌ها را دوباره با دقت بسیار بخوانید و بعد ادامه دهید؛ سپس چهار راهکار مخصوص سازمان گروه «ذهن استاد» را که در فصل هفت آمده است، با دقت بخوانید. با مقایسهٔ این دو سری راهکار با آن‌چه دربارهٔ القا و تلقین به خود گفته شده است، درمی‌یابید که این‌ها شامل کاربرد اصل خودالقایی است.

پس یادتان باشد وقتی عبارت مربوط به خواستهٔ خود را با صدای بلند می‌خوانید (که با آن آگاهی خود را نسبت به پول افزایش می‌دهید)، اگر هیجان یا احساس را با کلمات خود همراه نکنید، هیچ نتیجه‌ای نمی‌گیرید. اگر یک‌میلیون بار هم فرمول امیل‌کویی را هر روز تکرار کنید، اگر کلمات شما بدون هیجان و ایمان باشد، هیچ نتیجهٔ مطلوبی نصیبتان نمی‌شود. ضمیر ناخودآگاه شما **فقط** طبق افکاری که با **هیجان** و **احساس** همراه باشد، عمل می‌کند.

این حقیقت مهمی است که عملاً در هر فصل آن را گوشزد می‌کنم و دلیل اصلی این‌که بیشتر کسانی که می‌کوشند اصل القا به خود را به‌کار ببرند و هیچ نتیجه‌ای نمی‌گیرند، درک‌نکردن آن است.

کلمات بی‌احساس بر ضمیر ناخودآگاه تأثیر نمی‌گذارند. اگر با افکار و کلماتی که با **باور** و **ایمان** پر از هیجان شده‌اند با ضمیر ناخودآگاه خود تماس نگیرید، به نتیجه‌ای نمی‌رسید. اگر بار اول نتوانستید هیجانات خود را هدایت کنید، ناامید نشوید. یادتان باشد چیزی به‌نام غیرممکن وجود ندارد. توانایی دسترسی و تأثیرگذاری بر ضمیر ناخودآگاه، بهای خود را دارد و **باید آن را** بپردازید. حتی اگر بخواهید هم نمی‌توانید فریبش بدهید. قیمت توانایی تأثیرگذاری بر ضمیر ناخودآگاه، پشتکار در به‌کارگیری اصولی است که در این‌جا توصیف کردیم و بهایی کمتر از این ندارد. **خود شما به‌تنهایی،**

باید تصمیم بگیرید که آیا می‌خواهید پاداش دلخواهتان (آگاهی به پول) را به‌دست آورید یا نه، و این ارزشِ پرداخت بهای آن را دارد.

حکمت و هشیاری به‌تنهایی پول را جذب و نگه نمی‌دارد؛ به‌جز در چند مورد نادر که قانون میانگین جذب پول از طریق این منابع عمل می‌کند. روش جذب پولی که در این‌جا توصیف شد، به قانون میانگین مربوط نیست. علاوه بر آن، این روش، چندان مورد علاقهٔ دیگران نیست. شاید برای یک نفر نتیجه بدهد و برای دیگری نه. جایی که شکست تجربه می‌شود، این فرد است که شکست خورده نه روش. اگر تلاش کردید و بعد شکست خوردید، باز هم تلاش کنید و آن‌قدر ادامه دهید تا موفق شوید.

توانایی استفاده از اصل خودالقایی تا حد زیادی به ظرفیت تمرکز بر خواستهٔ مشخص و **اشتیاق فراوان** برای به‌دست آوردن آن بستگی دارد. وقتی راهکارهایی را در ارتباط با شش گام توصیف‌شده در فصل دوم انجام می‌دهید، لازم است از اصل **تمرکز** هم استفاده کنید. در این‌جا توصیه‌هایی برای استفادهٔ مؤثر از تمرکز ارائه کرده‌ایم. وقتی به انجام شش گام اول می‌پردازید، به شما می‌آموزد ذهن خود را روی مقدار دقیق پولی که می‌خواهید متمرکز کنید، افکار خود را با تمرکز روی مبلغ مورد نظر متمرکز کنید، چشمان خود را ببندید و پول واقعی را به همان مقدار دلخواهتان ببینید و تجسم کنید. دست‌کم روزی یک بار این کار را انجام دهید. با این تمرین، راهکارهای فصل مربوط به **ایمان** را دنبال کنید و خود را به‌طور واقعی مالک و **صاحب آن پول** ببینید.

مهم‌ترین حقیقت این است که ضمیر ناخودآگاه، هر دستوری را که با ایمان کامل بدهید، می‌گیرد و طبق همان سفارش عمل می‌کند؛ هرچند اغلب باید این دستور را پیش از این‌که با ضمیر ناخودآگاه تفسیر شود

چندین بار تکرار کنید. امکان استفاده از این ترفند را برای ضمیر ناخودآگاه خود با وانمودکردن درنظر بگیرید، چون اگر وانمود کنید همان مقدار پولی را که تجسم کردید، دارید و این پول منتظر شماست و ضمیر ناخودآگاه هم برنامه‌های کسب آن پول را اجرا می‌کند. این فکر را به **تخیل** خود بدهید و ببینید تخیل شما برای ایجاد طرح‌های انباشتن پول از طریق تبدیل خواستهٔ شما چه می‌تواند، می‌خواهد و انجام می‌دهد.

منتظر نشوید طرحی مشخص پیدا کنید که از طریق آن خدمات یا کالای خود را با پولی که تجسم می‌کنید مبادله کنید. همین‌طور ناگهانی خود را صاحب آن پول ببینید و بخواهید و انتظار داشته باشید و در همین حین هم ضمیر ناخودآگاه شما طرح یا طرح‌های مورد نیاز شما را اجرا می‌کند. نسبت به این طرح‌ها آگاه باشید تا وقتی آشکار شدند سریع عملی کنید. شاید از طریق حس ششم به شکل «الهام»، به ذهن شما منتقل شوند. شاید این الهام را پیام مستقیمی از خرد نامحدود در نظر بگیریم. پس با احترام با آن رفتار کنید و به‌محض دریافت، روی آن اقدام کنید. اگر در این کار شکست بخورید، برای موفقیت شما بسیار زیانبار است.

در گام چهارم، به شما گفتیم که طرح دقیقی برای اجرای خواستهٔ خود به‌وجود آورید و یک‌باره روی آن اقدام کنید. باید طبق راهکار بند پیشین روی این طرح کار کنید. هنگام اجرای طرحتان به «منطق» خود اعتماد نکنید، زیرا منطق شما خطا می‌کند. علاوه بر آن، منطق شما تنبل است و شاید به شما خدمت کند یا ناامیدتان کند.

وقتی پول دلخواهتان را تجسم می‌کنید (با چشمان بسته)، خود را در حال استفاده از خدمات یا تحویل کالاهایی که می‌خواستید با این پول بخرید ببینید. این خیلی مهم است!

خلاصه‌ای از راهکارها

خواندن این کتاب نشان می‌دهد مشتاقانه در جست‌وجوی دانش هستید و به این موضوع علاقه‌مندید. اگر فقط یک دانش‌آموز هستید، احتمال دارد مطالب بسیاری یاد بگیرید؛ اما این امر فقط با تواضع اتفاق می‌افتد. اگر برخی از راهکارها را دنبال کنید و به بقیه بی‌توجه باشید، شکست می‌خورید! جهت کسب نتایج رضایت‌بخش، باید با **ایمان قوی** همهٔ راهکارها را دنبال کنید.

از این رو راهکارهای مربوط به گام ششم در فصل دوم را در این‌جا خلاصه و با اصول نهفته در این فصل ترکیب کردیم:

۱. به مکانی ساکت و آرام بروید (ترجیحاً شب هنگام خواب) تا چیزی یا کسی مزاحم نباشد. چشمان خود را ببندید و با صدای بلند عبارت مربوط به مقدار پولی که می‌خواهید و زمان آن و توصیف خدمات یا کالاهایی را که قصد دارید با آن پول تهیه کنید تکرار کنید. وقتی این راهکارها را اجرا کردید، **خود را از قبل صاحب آن پول** بدانید. برای مثال فرض کنید قصد دارید تا اول ژانویهٔ پنج سال دیگر، صدهزار دلار جمع کنید. عبارت کتبی هدف شما باید به شکل زیر باشد:

- در اولین روز ژانویه، صدهزار دلار پول دادم که در طی این مدت به مقادیر مختلف به دستم می‌رسد.
- در ازای این پول، بهترین خدماتی که لیاقتش را دارم دریافت می‌کنم و بهترین نمایندگی فروش را تأسیس می‌کنم (خدمات یا کالایی را که قصد فروش آن را دارید توصیف کنید).
- من ایمان دارم این پول در اختیارم است و ایمانم چنان قوی است که حالا این پول را مقابل چشمانم می‌بینم و با دستانم لمسش می‌کنم. اکنون حسابم منتظر است تا به‌اندازهٔ خدماتی که ارائه دادم، پول به داخل

آن واریز شود. منتظر طرحی هستم که قصد دارم با این پول اجرا کنم و وقتی پول را دریافت کنم، طرح را اجرا می‌کنم.

۲. هر شب و هر روز صبح این برنامه را تکرار کنید تا پولی که قصد جمع‌آوری آن را (در تخیل خود) دارید، ببینید.

۳. نسخه‌ای از عبارت خود را در جایی قرار دهید که هر شب و هر روز صبح، بتوانید آن را ببینید. پیش از استراحت و هنگام بیدارشدن، آن را بخوانید تا به حافظهٔ شما سپرده شود.

هنگام اجرای این راهکارها یادتان باشد که از اصل تلقین به خود برای دستوردادن به ضمیر ناخودآگاهتان استفاده کنید. همین‌طور یادتان باشد که ضمیر ناخودآگاه شما فقط روی راهکارهایی تمرکز می‌کند که **با احساس و هیجان** همراه باشند. **ایمان**، قدرتمندترین و مفیدترین هیجان است. راهکارهای ارائه‌شده در فصل سوم را دنبال کنید.

شاید در ابتدا، این راهکارها مطلق به‌نظر برسد. با وجود این اجازه ندهید این حالت، شما را مضطرب کند و به هر صورت آن‌ها را دنبال کنید. اگر همان‌گونه که به شما دستور دادند اقدام کنید، به‌زودی زمانی فرا می‌رسد که دنیایی از قدرت در مقابل شما آشکار می‌شود. همهٔ انسان‌ها بدبین هستند و ایده‌های جدید دارند؛ اما اگر دستورهای گفته‌شده را دنبال کنید، بدبینی شما با باور قوی جایگزین و باور هم به **ایمان قوی** تبدیل می‌شود. در نتیجه، وارد مرحله‌ای می‌شوید که می‌گویید: «من حاکم سرنوشت خویشم، من ناخدای روح خودم هستم!»

بسیاری از فلاسفه گفته‌اند مردم بر مقاصد زمینی خود کنترل دارند؛ اما بیشتر آن‌ها نتوانستند دلیل این را بگویند. دلیل این‌که فرد بر وضعیت زمینی خود، به‌خصوص وضعیت مالی‌اش مسلط است، به‌طور کامل در این فصل

توضیح داده می‌شود. شاید مردم به این علت بر خود و محیطشان مسلط می‌شوند که قدرت تأثیرگذاری بر ضمیر ناخودآگاه خود را دارند و از این طریق با **خرد نامحدود** ارتباط برقرار می‌کنند.

اینک فصلی از کتاب را مطالعه می‌کنید که نمایانگر نکتهٔ اصلی این فلسفه است. بایدَ راهکارهای این فصل را بفهمید و با پشتکار به‌کار بندید تا در کسب پول دلخواهتان موفق شوید.

عملکرد واقعی تبدیل خواسته به پول شما، استفاده از تلقین به خود است که با آن، فرد می‌تواند بر ضمیر ناخودآگاهش تأثیر بگذارد. اصول دیگر هم ابزاری هستند که با آن از تلقین به خود یا خودالقایی استفاده می‌کنید. همیشه یادتان باشد که به قسمت مهم این اصل تلقین به خود آگاه باشید، زیرا در تلاش شما برای جمع‌آوری پول از طریق روش‌های این کتاب سهم چشمگیری دارد.

راهکارهای خود را مثل کودکان اجرا کنید و مثل کودکان به کارهای خود **ایمان** داشته باشید. نویسنده بسیار دقت کرده تا همهٔ راهکارها قابل اجرا باشند، زیرا خالصانه سعی کرده و خواسته مفید باشد.

پس از خواندن تمام کتاب، به این فصل برگردید و به‌صورت عملی این راهکار را دنبال کنید:

هر شب یک بار تمام این فصل را با صدای بلند بخوانید تا کامل متقاعد شوید که اصل تلقین به خود، درست و نتیجه‌بخش است. هنگام مطالعهٔ این کتاب، زیر هر جمله‌ای که دوست داشتید و شما را تحت تأثیر قرار داد، خط بکشید.

این راهکار را موبه‌مو اجرا کنید، زیرا مسیر درک کامل و تسلط بر اصول موفقیت را به‌روی شما می‌گشاید.

فصل پنجم

دانش تخصصی: تجربه‌ها یا مشاهدات شخصی

(گام چهارم رسیدن به ثروت)

دو نوع دانش وجود دارد؛ عمومی و تخصصی. دانش عمومی هر چه‌قدر متنوع باشد، در پول‌اندوزی و جذب ثروت، چندان کاربرد ندارد. استادان دانشگاه‌های مهم، عملاً نوعی دانش عمومی را برای حفظ تمدن دارند. آن‌ها در دانش‌آموزی و تدریس تخصص دارند؛ اما در سازمان یا استفاده از دانش تخصص ندارند.

دانش پول جذب نمی‌کند؛ مگر این‌که از طریق طرح‌های عملی برای هدف خاص جمع‌کردن پول سازماندهی شده و هوشمندانه هدایت شود. درک‌نکردن این حقیقت، منبع سردرگمی میلیون‌ها انسان بوده است که به‌اشتباه باور داشتند که «توانا بود هر که دانا بود»؛ اما این‌طور نیست!

دانش، قدرتی بالقوه است و فقط زمانی بالفعل می‌شود که در طرح‌های دقیق عملی، سازماندهی و به‌سمت هدف خاص و معلومی هدایت شود.

امروز فقدان این ویژگی در سراسر سیستم آموزشی به مفهوم تمدن شناخته شده است و **مؤسسات آموزشی، نحوهٔ سازماندهی و استفاده از دانش را پس از کسب آن به دانش‌آموزان نمی‌دهند.**

بسیاری از مردم آن را اشتباه درک می‌کنند و می‌پندارند چون هنری فورد سواد و تحصیلات چندانی نداشت، فردی بی‌سواد بود. کسانی که مرتکب چنین اشتباهی می‌شوند، هنری فورد را نمی‌شناسند و معنای راستین واژهٔ سواد و تعلیم و تربیت را درک نکرده‌اند. این واژه از آموزش گرفته شده است؛ یعنی **از درون رشد و پرورش یافتن**.

فرد باسواد لزوماً کسی نیست که دانش عمومی یا تخصصی بالایی دارد. افراد تحصیلکرده و باسواد، مهارت‌های ذهنی خود را چنان پرورش داده‌اند که به هرچه می‌خواهند یا معادل آن می‌رسند؛ البته بدون تجاوز به حقوق دیگران. هنری فورد به‌خوبی این موضوع را تعریف می‌کند.

در طول جنگ جهانی اول، روزنامهٔ «شیکاگو» سرمقاله‌ای را منتشر کرد که در آن، هنری فورد را «صلح‌جوی نادان» نامیده بودند. آقای فورد به آن جملات اعتراض و از روزنامه شکایت کرد. وقتی دعوی در دادگاه مطرح شد، وکلای روزنامه آن را تأیید کردند و آقای فورد را در جایگاه شاهد قرار دادند تا هیئت داوران، نادانی او را ثابت کنند. وکلا از آقای فورد پرسش‌های بسیاری کردند و همه قصد داشتند با شواهد خود آقای فورد، نادانی او را به اثبات برسانند، درحالی‌که او دانش تخصصی فراوانی دربارهٔ ساخت خودرو داشت.

آقای فورد این‌گونه پاسخ داد: «بندیک آرنولد که بود و بریتانیا چند سرباز به آمریکا فرستاد تا شورش سال ۱۷۷۶ را سرکوب کنند؟ باید پاسخ دهم رقم دقیق سربازانی را که بریتانیا به‌سمت آمریکا فرستاد نمی‌دانم؛ اما شنیده‌ام تعدادی که از بریتانیا برگشتند، زیاد بود.»

سرانجام، آقای فورد از این‌گونه پرسش‌ها خسته شد؛ سپس در پاسخ به پرسش‌های بسیار توهین‌آمیز، به‌سمت وکیل خم شد و با انگشت به او اشاره کرد و گفت: «اگر واقعاً بخواهم به پرسش احمقانه‌ای که الان مطرح کردی پاسخ بدهم، بگذار بگویم که یک ردیف دکمهٔ الکتریکی روی میز کارم دارم که با فشردن دکمهٔ درست می‌توانم افرادی را به حضورم بخوانم که به هر پرسشی که دربارهٔ تجارتی که بیشتر تلاش‌هایم را به آن اختصاص دادم مطرح کنم، جواب می‌دهند. اکنون می‌شود بگویید چرا باید ذهنم را با اطلاعاتی عمومی پر کنم که اطرافیانم به‌راحتی پاسخ آن‌ها را می‌دهند؟»

به‌یقین پاسخ منطقی و خوبی بود که وکیل را شکست داد و همهٔ حاضرین در دادگاه فهمیدند این جواب یک مرد نادان نیست، بلکه پاسخ فردی باسواد و فهیم است. هر فرد باسوادی می‌داند در زمان نیاز، اطلاعات را از کجا به‌دست آورد و چگونه سازمان‌دهی و از آن استفاده کند.

هنری فورد با کمک گروه «ذهن خردمند»، همهٔ دانش تخصصی مورد نیاز برای ثروتمندترین مرد آمریکا شدن را داشت و لازم نبود این دانش در داخل ذهن خود او باشد. به‌قطع کسی که تمایل و هوش کافی برای خواندن چنین کتابی را دارد، اهمیت این توضیح را درک می‌کند.

پیش از آن‌که از توانایی تبدیل خواستهٔ خود به معادل فیزیکی خواستهٔ خود مطمئن شوید، به دانش تخصص این خدمات، کالا یا حرفه نیاز دارید. البته شاید به دانش تخصصی بیشتری نیاز داشته باشید و اگر این‌گونه است، شاید با کمک گروه **خرد جمعی** بتوانید این ضعف را برطرف کنید.

اندرو کارنگی گفت خودش شخصاً چیزی دربارهٔ هدف فنی تجارت فولاد نمی‌دانسته و به دانستن آن هم اهمیتی نمی‌داده است. او درواقع دانش تخصصی مورد نیاز خود را برای ساخت و بازاریابی فولاد، از افراد داخل **گروه خرد جمعی**اش به‌دست می‌آورده است.

انباشتن شانس و اقبال فراوان به **قدرت** نیاز دارد و قدرت از طریق دانش تخصصی که باهوش و سازماندهی هدایت شود به‌دست می‌آید؛ اما آن دانش لزوماً در اختیار و تملک کسی که پول و ثروت را انباشته می‌کند، نیست.

بند بعدی برای کسانی که می‌خواهند پول و ثروت فراوان کسب کنند اما دانش و تخصصی در آن زمینه ندارند، بسیار نویدبخش و انگیزه‌بخش است. مردم اغلب از پیچیدگی‌های بسیاری در زندگی رنج می‌برند، چراکه تحصیلات مربوط به آن تخصص را ندارند. کسی که گروه خرد جمعی را سازماندهی و هدایت کند، به‌اندازهٔ فرد تحصیل‌کردهٔ مفید داخل گروه توانایی دارد. یادتان باشد اگر از احساس حقارت و پایین‌بودن تحصیلات رنج می‌برید، از این راهبرد استفاده کنید.

توماس ای ادیسون، در تمام عمرش فقط سه ماه به مدرسه رفت. او نه بی‌سواد و نه فقیر بود. هنری فورد ترک تحصیل کرد و خودش زندگی مالی‌اش را مدیریت کرد. این حقیقت که فورد تحصیلات رسمی چندانی نداشت، نمی‌تواند بهانه‌ای برای ترک تحصیل باشد. امروز حداقل استاندارد تحصیلات رسمی برای شروع خوب دنیای تجاری، ضروری است.

البته، استثنائاتی هم وجود دارد. دیو توماس، که رستوران زنجیره‌ای وندی را بنیان‌گذاری کرد، ترک تحصیل کرده بود؛ اما پس از کسب موفقیت، جوانان را تشویق به ادامه‌تحصیل کرد. او با ادامه‌تحصیل و کسب دیپلم پس از ۴۵ سال ترک تحصیل، از این ایده حمایت کرد.

او دورهٔ دبیرستان را به‌پایان برد و در مراسم خاص مدرسهٔ فلوریدا موفق به کسب جایزه و دیپلم شد. توماس الگوی پانصد دانش‌آموز مدرسه و سپس در سراسر ایالت خود شد و با خوش‌بینی گفت: «این‌که شاگرد اخراجی مدرسه بودم، همیشه مرا آزار می‌داد و فکر می‌کردم برای گرفتن دیپلم خیلی دیر است. حالا می‌دانم که هیچ‌وقت دیر نبود و شاید اقدام من الهام‌بخش دیگران باشد تا همین کار را انجام دهند.»

فکر الهام‌بخش گرفتن دیپلم، زمانی به ذهنش آمد که می‌خواست شرح حال خود را بنویسد. در بسیاری از شهرها، توماس روزنامه‌نگاران دبیرستانی را ملاقات کرد که پرسش‌های آن‌ها را پاسخ می‌داد و به آن‌ها توصیه و تشویقشان می‌کرد در مدرسه بمانند و موفق شوند. توماس گفت: «این روزنامه‌نگارهای دبیرستانی خیلی باهوش بودند. مدام از من می‌پرسیدند چرا می‌گویم تحصیلات خیلی مهم است و من که مدرسه‌ام را نیمه‌کاره رها کرده بودم، به خود گفتم چرا خودم به توصیه‌ای که به دیگران می‌کنم، عمل نکنم؟ پاسخ خوبی نداشتم تا به آن‌ها بدهم. بنابراین تصمیم گرفتم مدرک دیپلم خود را بگیرم.»

اکنون هدف او این است که دانش‌آموزان ترک تحصیلی را به مدرسه برگرداند؛ خواه به‌تازگی مدرسه را رها کرده‌اند خواه سال‌ها. او می‌گوید هرگز برای فارغ‌التحصیلی دیر نیست: «به مردم می‌گویم تا آن‌جا که می‌توانند، ادامه‌تحصیل بدهند. این حقیقت که ۴۵ سال پس از ترک تحصیل دیپلم گرفتم، نشان می‌دهد هیچ‌وقت برای ادامه‌تحصیل دیر نیست. با وجود اتفاقات زیادی که در زندگی‌ام رخ داده، گرفتن دیپلم یکی از مهم‌ترین موفقیت‌های زندگی من است.»

خرید دانش، بهایی دارد

پیش از همه، نوع دانش تخصصی و هدف خود برای استفاده از آن را مشخص کنید. هدف اصلی زندگی شما و هدفی که در راستای آن کار می‌کنید، تا حد زیادی به تعیینِ دانش مورد نیازتان کمک می‌کند. با این پرسش، شما به اطلاعات مربوط به منافع دانش نیاز دارید. مهم‌ترین منابع این‌ها هستند:

الف) تجربه و تعلیم و تربیت خود فرد؛

ب) تجربه و تحصیلاتی که از همکاری با دیگران به‌دست می‌آید؛

ج) دانشکده و دانشگاه؛

د) کتابخانه‌های عمومی (با مطالعهٔ کتاب‌ها و فصل‌نامه‌هایی که در آن تمدن، دانش را سازمان‌دهی کرده است)؛

ه) دوره‌های آموزشی خاص (کلاس‌های شبانه و دوره‌های آموزش از راه دور خاص).

وقتی دانش کسب کردید، باید آن را سازماندهی کنید و از طریق برنامه‌های عملی برای هدف خاص مورد استفاده قرار دهید. دانش اگر در راستای هدفی ارزشمند به‌کار گرفته نشود، هیچ ارزشی ندارد. این یکی از دلایلی است که نشان می‌دهد مدرک دانشگاهی تضمین‌کنندهٔ موفقیت حرفه‌ای نیست. اگر قصد ادامه‌تحصیل دارید، ابتدا هدف خود را مشخص کنید و بعد به منابع قابل اعتمادی که می‌توانید آن دانش خاص را به‌دست آورید، فکر کنید.

افراد موفق در همهٔ زمینه‌ها هرگز از کسب دانش تخصصی مربوط به هدف، تجارت یا حرفهٔ اصلی خود دست برنمی‌دارند. آن‌ها اغلب به‌اشتباه باور می‌کنند که دورهٔ کسب دانش با پایان درس و مدرسه به پایان می‌رسد.

حقیقت این است که مدرسه فقط روش و مسیر چگونگی کسب دانش را به ما نشان می‌دهد و باید در جهت کسب دانش عملی نیز کوشا باشیم.

هر سال مشاوران حرفه‌های دانشگاهی می‌گویند دانشجویانی که در کمپ‌های آموزشی شرکت می‌کنند به استخدام دانش‌آموزانی علاقه‌مندند که در زمینهٔ تخصصی مثل مدیریت تجاری، علوم رایانه‌ای، ریاضیات، شیمی و دیگر زمینه‌هایی فعال‌اند که آن‌ها را آماده می‌کند سریع وارد مشاغل سودآور شوند.

هرچند، بسیاری از دانشجویان با توانمندی و استعداد بالا هستند که تخصص را انتخاب نمی‌کنند، زیرا در هجده یا بیست سالگی مطمئن نبودند می‌خواهند در چه حرفه‌ای مشغول‌به‌کار شوند. بسیاری از این زنان و مردان، تحصیلات مصنوعی را نیمه‌تمام ادامه داده‌اند؛ اما پس از فارغ‌التحصیلی، کار مطابق با حرفهٔ خود را انتخاب می‌کنند.

خوانندگان تا زمانی که دانش کافی در زمینهٔ مورد نظر خود کسب نکرده‌اند و از فواید و مضرات آن آگاه نیستند، نباید تخصصی را انتخاب کنند.

بیشتر دانشکده‌ها و دانشگاه‌ها اطلاعات و راهنمایی‌هایی را در اختیار دانشجویان قرار می‌دهند تا در این تصمیم‌گیرَی مهم کمکشان کنند. خواه این راهنمایی در اختیار آن‌ها باشد یا نه، در هر صورت دانشجویان باید انواع زمینه‌ها را بررسی و تا آن‌جا که ممکن است دربارهٔ زمینهٔ مورد نظر مطالعه و با کسانی که در حال حاضر در آن کارند، صحبت کنند.

همهٔ حرفه‌ها و مشاغل به درجه و مدرک دانشگاهی نیاز ندارند و دیگر انواع آموزش در دسترس هستند. بیشتر دانشگاه‌ها، برنامه‌های آموزش مداوم برای مردم خواستار دانش تخصصی را برگزار می‌کنند. برخی برنامه‌ها تخصصی ارائه می‌دهند که در آن مردم می‌خواهند در زمینه‌ای جدید آموزش ببینند یا مهارت‌های خود را در آن زمینه تقویت کنند و باید در دوره‌هایی شرکت کنند که برای کسب دانش لازم، با دقت طراحی شده‌اند. این دوره‌ها در عصرها یا تعطیلات آخر هفته برگزار می‌شوند و اغلب، بزرگسالان در آن شرکت می‌کنند؛ نه دانشجویان کم‌سن‌وسال.

برنامه‌های مطالعه در منزل که اغلب آموزش از راه دور نام دارد نیز از طریق اینترنت قابل استفاده است.

برنامه‌های آموزشی در خانه، از نوعی انعطاف‌پذیری برخوردار است که به فرد اجازه می‌دهد در اوقات فراغت مطالعه کند. مزیت شگفت‌انگیز دیگر، این است که بیشتر دوره‌های ارائه‌شده، فرصت کسب اطلاعات بیشتر را از طریق رایانامه و پست در اختیار دانشجویان قرار می‌دهد که این برای افراد جویای دانش تخصصی بسیار ارزشمند است. در هرجا که زندگی کنید، می‌توانید از این فواید بهره‌مند شوید.

خویش‌انضباطی که شما از برنامهٔ محدود مطالعه تخصصی دریافت می‌کنید، تا حدودی دانش بدون هزینه را در اختیارتان قرار می‌دهد. روش آموزشی مطالعه در خانه، مخصوص افراد کارمندی است که پس از ترک محل کار، به

موقعیتی برای کسب دانش بیشتر نیاز دارند؛ اما وقت ندارند به مدرسه بروند. شرایط متغیر اقتصادی جامعهٔ ما، این امر را برای هزاران نفر ضروری ساخته تا منبع درآمد جدید و دومی برای خود پیدا کنند. برای بیشتر آن‌ها، شاید راه‌حل مشکل فقط با کسب دانش تخصصی پیدا شود. بسیاری مجبورند شغل خود را کامل عوض کنند. وقتی تاجری متوجه می‌شود فروش خوبی ندارد، اغلب کالای دیگری را برای فروش عرضه می‌کند که متقاضی بیشتری داشته باشد. افرادی که کالای آن‌ها خدماتی است، باید تاجرانی کارآمد و مؤثر باشند. اگر خدمات آن‌ها بازده مناسب را در شغل نداشته باشد، باید شغلشان را تغییر دهند و به کاری بپردازند که فرصت‌های بیشتری در اختیارشان قرار دهد.

کسی که مطالعه را صرفاً به‌دلیل پایان‌یافتن دورهٔ تحصیلات مدرسه متوقف می‌کند، محکوم به میانه‌روی و پیشرفت‌نکردن است. راه موفقیت، راه پیگیری مداوم دانش است. اینک بیایید مورد خاصی را در نظر بگیریم.

در دورهٔ رکود اقتصادی، صاحب مغازهٔ خواربارفروشی ورشکست شد؛ اما به‌جای این‌که به‌دنبال شغلی کمیاب باشد، تصمیم گرفت برای خودش کسب‌وکاری راه بیندازد. با دانش اندکی که دربارهٔ حسابداری داشت، دوره‌ای در رشتهٔ حسابداری گذراند و با آخرین و جدیدترین شگردهای حسابداری و وسایل اداری آشنا شد.

او با بقالی که پیش از این برایش کار کرده بود، شروع کرد و با بیش از صد تاجر برای رسیدگی به حساب‌هایشان قرارداد بست تا ماهیانه مبلغ کمی برای حسابرسی آن‌ها به او بدهند. ایده‌اش چنان عملی بود که خیلی زود فهمید باید کامیون حسابداری سیار مجهز به وسایل دفتری مدرن داشته باشد. در حال حاضر، او دفاتر «سیار» حسابرسی دارد و کارمندان بسیاری را

به این منظور استخدام کرده است. بنـابراین تجـارت کـوچکی را بـا خـدمات حسابداری راه‌اندازی کرده است که افراد می‌توانند بـا کمتـرین بهـا، بهتـرین خدمات حسابداری را دریافت کنند.

دانش تخصصی به‌همراه تخیل، به موفقیت تجاری منحصربه‌فـردی منجـر می‌شود. در سال آخر، مالیـات بـر درآمـد او برابـر بـا مالیـات صـاحب مغـازهٔ خواربارفروشی بود که زمانی برایش کاری کرد و درواقع از دست‌دادن شـغلش سبب شد به این برکت بزرگ دست یابد.

آغاز این تجارت موفق، یک **ایده** بـود. ایـن ایـده همـان‌قـدر کـه موجـب اشتغال یک فرد بیکار شد، می‌تواند موجب کسب درآمد بیشتر شـود و عـلاوه بر آن، خدمات مفیدی به هزاران فرد نیازمند به این خدمات، ارائه دهد.

او این ایده را به فروشنده‌ای پیشنهاد داد که دست از فروش کشیده بود و به تجارت حسابداری برمبنای فروش کلی روی آورده بود. وقتـی ایـن برنامـه به‌عنوان راه‌حل مشکل بیکاری به او پیشنهاد شد، بـا شـادی فریـاد زد: «چـه ایدهٔ خوبی! اما نمی‌دانم چه‌طور پول دربیاورم!» به عبارت دیگـر نمـی‌دانـست چگونه حسابداری کند؛ تا این‌که سرانجام، آن را یاد گرفت.

بنابراین مشکل دیگری را باید حل می‌کرد. او با کمک زن باهوش جـوانی مـشکل سیـستم حـسابداری را بررسـی و سـپس مزایـای سیـستم جدیـد حسابداری را در آن توصیف کرد. صفحات، مرتب تایپ شد و بـه‌صـورت یـک کتاب درآمد که به‌فروش رسید. ماجرای این تجارت جدید چنان مؤثر تعریـف شد که صاحب آن قادر به رسیدگی به حساب‌هایش نبود، چون فروش بـسیار بالایی داشت.

هـزاران نفـر بـه خـدمات تخصـصی فـروش و تجـارت نیـاز داشـتند کـه می‌توانستند خدمات جذابی برای فروش و بازاریابی خدمات خود آماده کننـد.

درآمد سالیانهٔ آن‌ها از این خدمات، چنان زیاد بود که به‌راحتی افزایش یافت و خدمات آنان نیز به‌گستردگی به فروش رسید.

ایده‌ای که در این‌جا توصیف شد، حاصل نیاز بود. احتیاج، مادر همهٔ اختراعات است؛ چراکه احتیاجات باید برآورده شود. زنی که آن ایده را خلق کرد، قوهٔ **تخیل قدرتمندی** داشت و در فکرش حرفهٔ جدیدی را دید که به هزاران نفر که به راهنمایی عملی در بازاریابی نیاز داشتند، خدمات ارزشمندی را ارائه داد.

او که از نخستین موفقیت خود سرخوش بود، وارد عمل شد و برنامه‌ای را برای بازاریابی خدمات آماده کرد. این زن پرانرژی راه‌حلی هم برای مشکل پسرش پیدا کرد که تازه از دانشکده فارغ‌التحصیل شده بود و نمی‌توانست برای خدمات خود بازاریابی کند. این طرح، بهترین روش فروش خدمات بود که تاکنون دیده بودم.

وقتی کتاب کامل شد، تقریباً حاوی پنجاه صفحه حروف زیبا و مرتب تایپ‌شده و از اطلاعات سازمان‌یافته و منظم بود که ماجرای توانایی طبیعی پسرش، مدرسه‌رفتن، تجربه‌های شخصی و انواع اطلاعات بسیار ارزشمند دیگر بود. این کتاب، حاوی توصیف کاملی از جایگاه و مقام دلخواه پسرش به همراه تصویر برنامهٔ دقیقی بود که قرار بود در آن جایگاه اجرا کند.

آماده‌سازی و تهیهٔ این کتاب برنامه به چندین هفته کار سخت نیاز داشت که تهیه‌کنندهٔ آن در طی این دوره، هر روز پسرش را به کتابخانهٔ عمومی می‌فرستاد تا اطلاعات لازم برای فروش خدمات با بهترین مزایا جمع‌آوری کند. او پسرش را به‌سمت همهٔ رقبا و کارفرمایان آینده فرستاد و اطلاعات مهم و حیاتی مربوط به روش‌های تجارت را جمع‌آوری کرد که برای کار به آن‌ها نیاز داشت.

وقتی برنامه به اتمام رسید، دربرگیرندهٔ بیش از هزاران پیشنهاد بسیار خوب و مفید از کارفرمایان آینده بود که پس از استخدام، می‌توانست از آن‌ها استفاده کند.

شاید کسی بپرسد: «چرا حفظ یک شغل باید این همه دردسر داشته باشد؟» پاسخ دقیق است، چون میلیون‌ها زن و مرد، تنها منبع درآمدش خدمات آن‌هاست.

پاسخ این است: **عالی انجام‌دادن کاری هرگز دردسر نیست! برنامه‌ای که این زن برای پسرش تهیه کرد به او کمک کرد در اولین مصاحبهٔ شغلی با حقوق ثابت استخدام شود.**

علاوه بر این، این موقعیت مرد جوان را ملزم نمی‌کند از صفر شروع کند. او مثل یک مدیرعامل با حقوق عالی کارش را شروع می‌کند.

او می‌پرسید: «چرا این همه دردسر تحمل کنیم؟ خب، به یک دلیل. استخدام این مرد جوان برای جایگاه مورد نظر به ده سال زمان نیاز داشت تا به جایی برسد که اکنون رسیده است.

ایدهٔ شروع دوباره و کارکردن شاید درست به‌نظر برسد؛ اما اعتراض اصلی به این موضوع، این است که بسیاری از کسانی که از نو شروع می‌کنند، هرگز آن‌قدر پیشرفت نکرده‌اند که فرصت‌هایی مهم پیش رویشان قرار گیرد. بنابراین در مراحل اولیهٔ کار می‌مانند. یادتان باشد شروع کار از اول، چندان هوشمندانه و انگیزه‌بخش نیست و ممکن است حس جاه‌طلبی انسان را نابود کند. ما آن را تسلیم سرنوشت‌شدن می‌نامیم؛ عادتی که آن‌قدر شدید می‌شود که حتی تلاش نمی‌کنیم آن را ترک کنیم و دلیل دیگر این‌که شروع از یکی دو مرحلهٔ بالاتر از صفر، بها دارد. با این کار، فرد عادت می‌کند به پیرامون نگاه کند و ببیند دیگران چگونه پیشرفت می‌کنند و فرصت را می‌بینند و بدون تأمل از آن استقبال می‌کنند.

دان هالپین، نمونهٔ باشکوهی از موضوعی است که درباره‌اش حرف می‌زنم. او در دوران دانشجویی‌اش، بهترین بازیکن تیم قهرمان ملی فوتبال نوتردام سال ۱۹۳۰ بود که زیر نظر مربی فوتبال نوت روچن آموزش می‌دید. شاید از روچن الهام می‌گرفت تا هدف‌های بزرگ انتخاب کند و شکست موقتی را با شکست نهایی اشتباه نگیرد، چون اندرو کارنگی رهبر صنعتی بزرگ، به وکلای جوان تجاری او آموزش می‌داد تا برای خود هدف‌های بزرگ انتخاب کنند. به هر صورت، هالپین جوان دانشگاه را در دوران بسیار نامناسبی به‌پایان رساند؛ یعنی زمانی که شغل کمیاب بود. بنابراین پس از سرمایه‌گذاری روی تصاویر متحرک، راهی به‌سوی آینده‌اش گشود و به فروش لوازم کمک‌شنوایی برقی به‌صورت درصدی پرداخت. همه می‌توانستند چنین تجربهٔ شغلی را شروع کنند و هالپین این را می‌دانست؛ اما همین کافی بود تا دریچهٔ فرصت‌ها به‌روی او گشوده شود.

دو سال به شغلی که علاقه‌ای به آن نداشت ادامه داد و اگر خطور فکری به ذهنش او را ناراضی نکرده بود، از آن شغل رها نمی‌شد.

ابتدا در شغل مشاور مدیرفروش شرکتی دست‌به‌کار شد و بعد مدیر فروش شد. همان یک قدم آن‌قدر به موفقیت او کمک کرد که توانست فرصت بزرگ‌تری را ببیند. علاوه بر آن، این کار او را در جایگاهی قرار داد که **فرصت‌ها هم توانستند او را ببینند.**

او چنان در فروش وسایل کمک‌شنوایی رکورد زد که ام. ایَ اندرو، رئیس شرکت محصولات ضبط صوت متوجه شد. می‌خواست بداند این دان هالپین کیست که بیشتر از شرکت او فروش دارد. به همین خاطر دعوت‌نامه‌ای برایش فرستاد. وقتی مصاحبه به‌پایان رسید، هالپین مدیر جدید بخش فروش سمعک ضبط صوت بود.

سپس آقای اندرو برای این‌که شجاعت هالپین را بسنجد، نه ماه به فلوریدا رفت و او را تنها گذاشت تا در شغل جدیدش پیشرفت کند یا غرق شود. او غرق نشد! بلکه روح نات روچن که می‌گفت: «همهٔ دنیا عاشق برنده است و کسی وقتی برای بازنده ندارد»، الهام‌بخش او شد و سبب شد چنان در این کار مایه بگذارد که به سِمَت نایب‌رئیس شرکت و مدیرکل بخش رادیو و وسایل سمعی انتخاب شود؛ شغلی که بیشتر مردان با ده سال تلاش وفادارانه موفق می‌شوند افتخار کسب آن را به‌دست آورند. هالپین در کمتر از شش ماه موفق به این کار شد.

سخت است بگوییم آقای اندرو یا آقای هالپین سزاوار این تشویق‌اند، چون هر دو از تخیلی بسیار قدرتمند برخوردار بودند. آقای اندرو توانست توانمندی‌های بسیار عالی هالپین جوان را ببیند و به آن اعتبار ببخشد. هالپین هم استحقاق آن را داشت تا از مصالحه برای پذیرش و حفظ شغلی که دوست نداشت، اجتناب کند. این یکی از نکات مهمی است که می‌کوشم از طریق این فلسفه بر آن تأکید کنم که ما به‌دلیل این‌که اگر بخواهیم می‌توانیم شرایط خود را کنترل کنیم، به بالاترین مقام‌ها می‌رسیم یا در پست‌ترین وضعیت می‌مانیم. اینک سعی دارم بر نکتهٔ دیگری نیز تأکید کنم؛ این‌که شکست و موفقیت هر دو حاصل **عادت** هستند! یقین دارم همکاری نزدیک دان هالپین با معروف‌ترین مربی فوتبال آمریکا همان خواسته‌ای را در ذهنش پرورش داد که تیم فوتبال نوتردام را در جهان مشهور کرد. واقعاً ستایش قهرمان بسیار مفید است؛ به این شرط که فرد **برنده** را تشویق و ستایش کند.

هالپین می‌گوید روچن یکی از بهترین رهبران تاریخ بود.

باور من به این تئوری که همکاری تجاری، از عوامل مهم و حیاتی در شکست و موفقیت هستند، زمانی معلوم شد که پسرم دربارهٔ موقعیت دان هالپین مذاکره می‌کرد. آقای هالپین حدود یک‌دوم از حقوق اولیهٔ شرکت رقیب را به او پیشنهاد داد. من او را به قبول این شرط واداشتم که پیشنهاد همکاری با هالپین را بپذیرد، زیرا ایمان داشتم همکاری نزدیک با کسی که از پذیرش محیطی که دوست ندارد امتناع می‌کند، مثل ثروت و دارایی است که هرگز با پول سنجش‌پذیر نیست.

پرورش و تقویت مهارت‌ها برای بهترین‌شدن در یک زمینه به افراد تجاری محدود نمی‌شود. مایکل جوردن در هر مرحله طوری برنامه‌ریزی کرد که یکی از بهترین ورزشکاران نسل خود شد.

او همیشه قاطعانه قصد داشت برنده شود و قدرت اراده‌اش برای حفظ اندام و اجرای بهترین بازی او را موفق کرد. او به حفظ استانداردهای بالا و بهبود و اصلاح رکوردهای خود متعهد است.

جوردن این درس را خیلی زود آموخت. در دبیرستان از تیم اخراج شد؛ اما قاطعیت او برای برگشت دوباره و تثبیت موقعیت خود، سبب شد رژیم روزانه و ورزش سنگینی را شروع کند که هنوز هم آن را ادامه می‌دهد. او هر تردید را یک چالش به‌شمار آورد و هر سال انگیزه‌ای جدیدی داشت.

وقتی پس از چند سال دوری از بازی به بسکتبال برگشت، منتقدین او گفتند جوانی‌اش را از دست داده است و دیگر سرعت

و چابکی قبل را ندارد. او این امر را نوعی چالش به‌شمار آورد و سبب شد قاطعانه نشان دهدکه آن‌ها اشتباه می‌کنند.

سپس سخت‌تر از همیشه کار کرد و برنامهٔ آموزشی یکساله را با مربی خصوصی ورزشی تنظیم کرد تا وزن خود را متعادل سازد و فهمید بدن انسان با افزایش سن، علائمی را نشان می‌دهد که بر اساس آن اگر می‌خواهید در سطح قهرمانی بازی کنید، باید در بهترین شکل و بهترین اندام ممکن باقی بمانید.

نتایج این برنامه‌ریزی، شگفت‌انگیز بود. جوردن تیم خود را در سال ۱۹۹٦ و ۱۹۹۷ به‌سوی قهرمانی هدایت کرد و در این دو سال، باارزش‌ترین بازیکن نام کرفت.

قاطعیت مایکل جوردن برای همهٔ کسانی که می‌خواهند به اهداف خود برسند و این‌که اجازه ندهیم سن یا تردیدهای شخصیتی دیگران مانع پیشرفت ما شود، درس بزرگی است. با وجود این، قاطعیت نخستین گام است. اگر قاطعیت با سخت‌کوشی همراه شود و از لحاظ فیزیکی و روحی، همهٔ نکات را رعایت کنیم، ما را به بهترین عملکرد می‌رساند.

پایه و مبنا برای همه یکنواخت، کسالت‌آور و بی‌فایده است. به همین دلیل من زمانی را صرف توصیف این نکته کردم که برنامه‌ریزی مناسب چگونه به زمان نیاز دارد و چرا فضای بیشتری را به توصیف حرفه‌ای جدید اختصاص دادم که بانویی آن را ایجاد کرد تا کار برنامه‌ریزی را به‌خوبی انجام دهد، زیرا می‌خواست پسرش به «موفقیت» در سطح عالی دست یابد.

وقتی اوضاع اقتصادی رو به وخامت می‌گذارد و یافتن شغل دشوار می‌شود، به ابزارهای ایجاد روش‌های بهتر و جدیدتر بازاریابی برای خدمات خود نیاز داریم. به‌سختی می‌توان فهمید چرا کسی قبلاً به این نیاز شگفت‌انگیز پی نبرده است و جمع مبلغی که ماهیانه برای دستمزد و حقوق به افراد می‌پردازیم آن‌قدر زیاد است که به صدها میلیون می‌رسد و مبلغ سالیانهٔ آن بالغ بر بیلیون‌ها می‌شود.

شاید عده‌ای، ایده‌ای را که در این‌جا به‌اختصار توضیح دادیم، عامل اصلی رسیدن به ثروت **دلخواهشان** بدانند! ایده‌هایی که از مزایایی کمتر از این برخوردارند، هم‌چون بذری بوده‌اند که ثروتی به‌وجود آورده‌اند. برای مثال، ایدهٔ فروشگاه پنج و ده سنتی وولورث، مزایای چندانی نداشته؛ اما بخت و اقبال بسیاری برای خالق آن به همراه داشته است.

کسانی که در خفا این پیشنهاد را فرصت می‌دانند، در فصل **برنامه‌ریزی سازمان‌یافته** به کمک شایان توجهی دست می‌یابند. شاید یک بازاریاب مؤثر و موفق برای خدماتش، به‌طور اتفاقی با تقاضایی بالا مواجه شود؛ خواه مردم به‌دنبال بازارهای بهتری برای خدمات خود باشند خواه نه. با به‌کارگیری اصل «ذهن خردمند و استاد» (فصل دهم) عدهٔ کمی با استعداد مناسب توانستند اتحاد ایجاد کنند و تجارت سریع و پرسودی را به‌راه اندازند. باید نویسنده‌ای عادل باشید تا خوب آگهی بدهید و تبلیغ کنید و بفروشید. باید طراح گرافیک ماهری باشید تا دنیا را از خدمات خود باخبر کنید. اگر کسی از همهٔ این توانایی‌ها برخوردار باشد، به‌تنهایی می‌تواند از عهدهٔ این تجارت برآید و به موفقیتی بزرگ دست یابد.

بانویی که طرح فروش را برای پسرش آماده کرد، از تمام نقاط کشور برای او درخواست همکاری در طراحی و تهیهٔ طرح‌های مشابه ارسال شد و

همین‌طور برای کسانی که می‌خواستند خدمات خود را با قیمت بیشتری بفروشند. او سرانجام بر گروهی از تایپیست‌های ماهر، هنرمندان و نویسندگانی نظارت کرد که می‌توانستند چنان مؤثر خدمات ارائه دهند که با دستمزدی بالاتر از خدمات مشابه به فروش برسند. او چنان به توانایی خود اطمینان داشت که درصدی از حقوق مازاد خود را از افزایش درآمد مشتری‌هایش به‌دست آورد.

نباید تصور کرد که طرح او فقط از فروش زیرکانه تشکیل شده بود که به مردان و زنان کمک می‌کرد برای همان خدماتی که با قیمت کمتری می‌فروختند پول بیشتری دریافت کنند. او به‌دنبال سودهای خریداران و فروشندگان خدمات بود و این کار طرح‌هایی را آماده می‌کرد که کارفرما برای پرداخت پول اضافی بهای کامل آن را دریافت کند. درواقع روش کسب این نتیجهٔ فوق‌العاده، رازی حرفه‌ای است که او، آن را برای کسی جز مشتری‌های خود فاش نکرد.

اگر به‌دنبال این هستید که از خدمات خود درآمد پرسودتری به‌دست آورید، این پیشنهاد برایتان مفید است. این ایده درآمدی فراتر از یک دکتر، وکیل یا مهندس معمولی که تحصیل رشتهٔ آن‌ها به چندین سال شرکت در دانشگاه نیاز دارد، در اختیار شما قرار می‌دهد. درضمن این ایده به کسانی که در جست‌وجوی موقعیت‌های جدید مدیریتی و اجرایی هستند و افرادی که می‌خواهند درآمد کنونی خود را بهبود بخشند، فروختنی است.

این ایده‌های مالی قیمت ثابتی ندارند! پشتیبانی از همهٔ آن‌ها به دانش تخصصی، نیاز دارد. برای کسانی که در فراوانی به ثروت دست نمی‌یابند، دانش تخصصی فراوانی بیشتر به همراه دارد و آسان‌تر از ایده‌ها به‌دست

می‌آید. به‌دلیل همین حقیقت، فرصت رو به افزایش و تقاضای جهانی برای فردی که بتواند به افراد کمک کند و خدمات خود را با مزایای بیشتر بفروشد، موجود است. توانایی و استعداد یعنی تصور و تخیل که باید در آن دانش تخصصی با ایده‌ها و هم‌چنین برنامه‌های سازمان‌یافته و طراحی‌شده برای کسب ثروت ترکیب شود.

اگر تخیل داشته باشید، این فصل ایدهٔ کافی را برای رسیدن به ثروت دلخواهتان به شما ارائه می‌دهد. یادتان باشد ایده موضوع اصلی است؛ چراکه شاید دانش تخصصی در هر گوشه‌ای که فکر کنید یافت شود!

فصل ششم

تخیل: کارگاه ذهن

(پنجمین گام به‌سوی ثروت)

تخیل در لغت به‌مفهوم کارگاهی است که همهٔ طرح‌ها و برنامه‌ها در آن ایجاد می‌شود و به‌واسطهٔ آن انواع تکانه‌هایی شکل می‌گیرد که کمک می‌کند استعداد تخیل ذهن عملی شود.

می‌گویند هر چیزی را تجسم کنیم، می‌توانیم به‌وجود آوریم. در تمام طول تاریخ، این اقدام برای توسعهٔ تخیل بسیار مناسب بوده است، چراکه این دوره، دورهٔ تغییر سریع است. ما در همه‌جا با محرکی روبه‌رو می‌شویم که تخیل را پرورش می‌دهد. با کمک توانایی ذهنی تخیل، انسان بیشتر نیروهای طبیعت را در طی پنجاه سال گذشته کشف و مهار کرده است؛ حتی بیشتر از تمام دورهٔ عمر بشر. ما چنان ویژگی‌های آسمان را کامل کشف کردیم که

پرندگان در مقایسه با پرواز ما ناتوان‌اند، چنان دنیای اثیری را مهار کردیم که امروزه دیگر به‌عنوان ابزار ارتباط فوری با تمام دنیا تماس می‌گیریم و چنان خورشید را در فاصلهٔ فرسنگ‌ها تجزیه و بررسی کردیم که با کمک تخیل به اجزا و عناصر تشکیل‌دهندهٔ آن پی بردیم. کشف کردیم که مغز ما هم ایستگاه اطلاع‌رسانی و دریافت ارتعاشات فکری است و کم‌کم یاد می‌گیریم چگونه از این کشف استفاده کنیم. ما سرعت حرکت را آن‌قدر افزایش داده‌ایم که اینک با سرعت بیش از شش‌صد مایل در ساعت حرکت می‌کنیم.

تنها محدودیت ما، در **پرورش و استفاده از تخیل** است. هنوز به مرحلهٔ عالی پیشرفت در استفاده از نیروی تخیل خود نرسیده‌ایم و فقط فهمیده‌ایم که از قوهٔ تخیل برخورداریم و به‌روشی بسیار ابتدایی، استفاده از آن را آغاز کرده‌ایم.

تخیل به دو شکل است

نیروی تخیل به دو شکل عمل می‌کند؛ یکی «تخیل مصنوعی و ساختگی» و دیگری «تخیل خلاق».

- **تخیل ساختگی:** با بهره‌گیری از این نیرو می‌توان مفاهیم قدیمی و ایده‌ها و برنامه‌ها را به ترکیب جدیدی تبدیل کرد. این نیروی ذهنی چیزی را ایجاد نمی‌کند و زمینهٔ لازم برای کسب آن، تجربه، آموزش و مشاهده است. درضمن، مخترع از این نیروی ذهنی استفاده می‌کند؛ با این استثنا که یک «نابغه»، تخیل خلاق را زمانی به‌کار می‌گیرد که نمی‌تواند مشکل را از راه بهره‌گیری از تخیل ساختگی حل کند.
- **تخیل خلاق:** با استفاده از تخیل خلاق، ذهن محدود بشر به‌طور مستقیم با خرد نامحدود ارتباط برقرار می‌کند. این نیرو و استعداد از طریق

احساس وقوع امری (ظن) و الهامات کار می‌کند. این نیروی ذهنی همهٔ ایده‌های جدید را پرورش می‌دهد، ارتعاشات فکری دیگران با آن دریافت می‌شود و فرد به‌واسطهٔ آن می‌تواند با ضمیرناخودآگاه دیگران ارتباط برقرار می‌کند. تخیل خلاق به‌طور غیر ارادی به حالتی که در صفحات بعدی توصیف می‌شود کار می‌کند. این نیرو فقط وقتی ذهن هشیار با سرعت ارتعاش بالا دارد، عمل می‌کند؛ مثل زمانی که ذهن هشیار یا ضمیر خودآگاه از طریق هیجان شدید تحریک می‌شود.

این نیروی خلاق با استفادهٔ بیشتر نسبت به ارتعاشات منابع ذکرشده هشیارتر و پذیراتر می‌شود. درواقع، هر دو نیروی ساختگی و خلاق تخیلی با استفادهٔ بیشتر هشیارتر می‌شود؛ مثل عضلات بدن که با تمرین، قوی‌تر می‌شود. شاید نیروی تخیل شما در اثر بی‌استفادگی ضعیف شود. اما این استعداد از بین نمی‌رود؛ مگر این‌که در اثر استفاده‌نکردن خاموش شود. این جمله بسیار مهم است! پیش از ادامهٔ مطالعهٔ عمیق به آن فکر کنید.

هنگام پیروی از این اصول، یادتان باشد که ماجرای کامل تبدیل خواسته به پول را نمی‌توان در یک جمله خلاصه کرد. این ماجرا زمانی کامل می‌شود که فرد بر تمام این اصول **مسلط شود** و از آن **استفاده کند**.

رهبران بزرگ و موفق در تجارت و صنعت و امور مالی و هنرمندان و موسیقی‌دانان و شاعران و نویسندگان با پرورش نیروی ذهنی تخیل خلاق به موفقیت رسیده‌اند.

خواستن، فقط یک فکر و تکانهٔ زودگذر است. به همین خاطر مطلق و بدون ارزش است؛ مگر این‌که به معادل فیزیکی تبدیل شود. هنگامی که تخیل ساختگی مدام در فرایند تبدیل تکانهٔ خواستن به پول استفاده شود،

باید به‌یاد بسپارید که شاید با شرایطی مواجه شوید که بـه اسـتفاده از تخیـل خلاق نیز نیاز دارد.

توجه خود را به پرورش تخیل ساختگی متمرکز کنید. متحـول‌سـاختن و تبدیل تکانهٔ خواستن به واقعیت محسوس پول، به استفاده از برنامه‌هایی نیـاز دارد که باید با کمک تخیل و نیروی ذهنی ساختگی شکل بگیرد.

بهتر است پس از این‌که کتاب را کامل مطالعه کردید، به‌سراغ ایـن فـصل بیایید و با استفاده از تخیل خود روی ساخت یک برنامه کار کنید و **خواستهٔ** خود را به پول تبدیل کنید. در هر فصل، راهکارهـای مفـصلی بـرای سـاخت برنامه‌ها ارائه شده است. پس بهترین آن‌ها را به‌کار بگیرید و سپس طرح خود را بنویسید. لحظه‌ای کـه آن را کامـل مـی‌کنیـد، شـکل دقیـق و کـاملی بـه خواستهٔ نامحسوس خود می‌دهید. یک بار دیگر جملهٔ قبلی را با صدای بلند و همراه با آرامش بخوانید. هنگام انجام این کار، یادتان باشد لحظه‌ای که جملهٔ دلخواه خود و برنامه‌ی اجرای آن را می‌نویسید، نخست گام‌هایی را برمی‌دارید که به شما قدرت می‌دهد فکر خود را به واقعیت تبدیل کنید.

زمینی که روی آن زندگی می‌کنید، خود شما و هر مـادهٔ دیگـری حاصـل تغییری است که از طریق آن تکه‌های میکروسکوپی و ریزماده، سازمان یافتـه و به چیزی منظم تبدیل شده‌اند. علاوه بر آن، باید بدانید این جمله از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است: «شکل‌گیری این زمـین و هریـک از میلیـون‌هـا سلول بدن شما و تک‌تک اتم‌های ماده، به‌صـورت نامحـسوس از انـرژی آغـاز شد.»

خواستن، تکانه‌ای فکری است! تکانه‌های فکری اشکال مختلفی از **انرژی هستند**. هنگامی که تکانه‌ای فکری به خواستهٔ افزایش و انباشـتن پـول فکـر می‌کند، همان «ماده‌ای» را که طبیعت برای آفـرینش زمـین و همـهٔ اشـکال

مادی جهان استفاده کرد به خدمت می‌گیرد؛ مانند بدن و مغز که در آن تکانه‌های فکری عمل می‌کنند.

تا آن‌جا که علم ثابت کرده است، کل جهان هستی از دو عنصر تشکیل شده است؛ ماده و انرژی. با ترکیب انرژی و ماده، از بزرگ‌ترین سیاراتی که در آسمان شناورند تا بشر، به‌وجود آمده‌اند.

شما اینک در کار دشوار استفاده از طبیعت شرکت کرده و خالصانه و صادقانه سعی می‌کنید با تبدیل خواستهٔ خود به معادل فیزیکی و پولی، خود را با قوانین طبیعت وفق دهید. **شما می‌توانید! پیش از این نیز این کار، انجام شده است!**

می‌توانید به کمک قوانین تغییرناپذیر، بخت و سرنوشت خود را بسازید؛ اما ابتدا باید با این قوانین آشنا شوید و **استفاده** از آن‌ها را بیاموزید. تکرار و آشنایی با این اصول، زوایای قابل درک انباشتن ثروت را بر شما آشکار می‌کند. شاید آن‌طور که عجیب و تضادآمیز به‌نظر می‌رسد، نباشد؛ اما این، «راز» نیست، بلکه خود طبیعت آن را در روی زمینی که زندگی می‌کنیم، در ستارگان و سیارات باشکوهی که می‌بینیم، در عناصر بالا و پیرامون ما و در هر طیف و هر شکل از حیات در معرض دید ما قرار می‌دهد.

باید گفت طبیعت، این راز را برحسب ساختار بیولوژیک مواد و در درون انسانی که این کتاب را می‌خواند، گم و ناپدید می‌کند. تبدیل آرزو و خواسته به معادل مادی و فیزیکی آن دیگر معجزه نیست!

اگر همهٔ جملات پیش را کامل متوجه نشدید ناامید نشوید، چون تازه دانشجوی ذهن شده‌اید و انتظار نمی‌رود همان بار اول به همهٔ مطالب این فصل عمل کنید؛ اما به‌مرور زمان پیشرفت می‌کنید.

اصول بعدی، راه را بر درک تخیل و تصور شما می‌گشاید. وقتی اولین بار این فلسفه را می‌خوانید، ادای کسانی را که آن را فهمیدند درآورید. بعد وقتی

آن را دوباره مطالعه کردید، درمی‌یابید که دارد کم‌کم اتفاقی مـی‌افتـد و ایـن تکرار مطالب، درک وسیع‌تری در اختیار شما قرار می‌دهد. از همه مهـم‌تـر، از فکر و تأمل دربارهٔ مطالعه ایـن اصـول دسـت برنداریـد تـا ایـن‌کـه کتـاب را دست‌کم سه بارِ بخوانیـد؛ سپس دیگر خودتان می‌خواهید به آن ادامه دهید.

چگونه از تخیل به‌طور عملی استفاده کنیم؟

ایده‌ها نقاط آغازین دستیابی به ثروت‌ها هستند؛ یعنی هر ثروتی از یـک ایـده شروع می‌شود. ایده‌ها حاصل تخیل ما هستند. اجازه دهید چند ایدهٔ معـروف را که ثروتی عظـیم بـه‌وجـود آورده بررسـی کنـیم؛ بـه ایـن امیـد کـه ایـن توضیحات، اطلاعات کافی مربوط به روش استفاده از تخیل در ثروت‌سـازی را ارائه دهد.

کتری جادویی

سال‌ها پیش، پزشکی سالخورده سوار بر اسبش به شهر رفـت و اسـبش را بـه جایی بست و سریع وارد داروخانه‌ای شد؛ سـپس پـشت پیـشخان رفـت و بـا فروشنده‌ای جوان معامله‌ای کرد. مأموریت او ثروت‌آفرینی برای عدهٔ زیادی از مردم بود و قصد داشت پس از جنگ داخلی، بیـشترین سـود را بـرای مـردم جنوب به‌ارمغان آورد.

دکتر و فروشنده بیشتر از یک سـاعت پـشت پیـشخان داروخانـه آهـسته گفت‌وگو کردند؛ سپس دکتر از داروخانه خارج شد، به‌سراغ درشکه‌اش رفت و یک کتری قدیمی بزرگ بـا قاشـق چـوبی بـه داروخانـه آورد و آن‌هـا را روی پیشخان گذاشت.

فروشنده، کتری را وارسی کرد، بعد از جیبش دسته‌ای اسکناس بیرون آورد و به دکتر داد که درست پانصد دلار بود؛ یعنی تمام پس‌انداز فروشنده!

دکتر تکه‌ای کاغذ کوچک را که روی آن فرمولی اسرارآمیز نوشته بود، به او داد. با کلمات روی آن تکه‌کاغذ می‌شد یک پادشاهی را خریداری کرد! کلمات جادویی، کتری را به جوش می‌آورد؛ اما دکتر و فروشنده، هیچ‌یک نمی‌دانستند که قرار است چه ثروتی از این کتری به بیرون بجوشد!

پزشک سالخورده از فروش پانصددلاری‌اش خوشحال بود. با این پول تمام بدهی‌هایش را می‌داد و فکرش آسوده می‌شد. فروشنده هم با پرداخت پس‌انداز تمام عمرش برای یک کتری و تکه‌ای کاغذ، فرصت بزرگی به‌دست آورده بود! خوابش را هم نمی‌دید که این سرمایه‌گذاری موجب فوران طلا از یک کتری شود که عملکردش حتی از چراغ جادوی علاءالدین هم بهتر باشد!

فروشنده **ایده‌ای** را خریداری کرده بود! کتری قدیمی و قاشق چوبی و پیام رمزآلود روی تکه‌کاغذ، مبهم و اتفاقی بود. عملکرد عجیب کتری درست از وقتی شروع شد که صاحب آن، دستورالعمل‌های اسرارآمیزی را که دکتر چیزی از آن نمی‌دانست، اجرا کرد.

این ماجرا را با دقت بخوانید و تخیل خود را **امتحان کنید**! ببینید آیا می‌توانید کشف کنید آن مرد جوان چه‌چیز به آن پیام رمزآلود افزود که سبب شد از کتری طلا فوران کند؟ هنگام مطالعه، یادتان باشد که این، داستان **هزارویک‌شب** نیست، بلکه حقایقی عجیب‌تر از افسانه است؛ حقایقی که از یک **ایده** شروع شد.

اجازه دهید به ثروت‌های عظیمی از طلا که حاصل این ایده بود، نگاهی بیندازیم. این ایده ثروت‌های فراوانی را به مردان و زنان سراسر دنیا می‌دهد که محتوای کتری را بین میلیون‌ها نفر دیگر توزیع کردند.

این کتری قدیمی اکنون یکی از بزرگ‌ترین مصرف‌کننـدگان شـکر اسـت که مشاغل دائمی بسیاری را برای هزاران مرد و زنی کـه در پـرورش نیـشکر، خالص‌سازی و بازاریابی آن شرکت کردند، فراهم می‌کند.

این کتری قدیمی، سالانه میلیون‌ها بطری شیشه‌ای را می‌فروشـد و بـرای تعداد زیادی از کارگران کارخانه اشتغال ایجاد مـی‌کنـد. ایـن کتـری قـدیمی بسیاری از فروشندگان، نویسندگان و متخصصین آگهی‌های تبلیغاتی سراسـر دنیا را استخدام می‌کند و برای هنرمندانی که تصاویر زیبایی برای تبلیغ ایـن محصول کشیدند، ثروتی فراوان به‌ارمغان آورده است. این کتری قـدیمی یـک شهر جنوبی کوچک را به پایتخت تجاری جنوب کرهٔ زمین تبـدیل کـرد کـه اکنون به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم، بـه همـهٔ تـاجران و نیـز سـاکنان شـهر سودرسانی می‌کند. تأثیر این ایده، اکنون بـرای هـر کـشور متمـدنی در دنیـا محسوس است و جریان مـداوم طـلا را در اختیـار همـهٔ کـسانی کـه بـه آن دسترسی دارند، قرار می‌دهد.

طلای این کتری یکی از معروف‌تـرین دانـشگاه‌هـای جنـوب را سـاخت و حفظ کرد؛ جایی که در آن هزاران جوان در رشـتهٔ موفقیـت آمـوزش دیدنـد. این کتری قدیمی کارهای شگفت‌انگیز دیگری هم انجام داده است. در رکورد دههٔ ۱۹۳۰، وقتی کارخانه‌هـا، بانـک‌هـا و مراکـز تجـاری چنـدبرابر شـدند و صاحب این کتری جادویی وارد میدان شد، تعداد زیادی از افراد سراسـر دنیـا را استخدام کرد و سهم زیادی از طلا را به کسانی بخشید که **به ایـن ایـده ایمان داشتند.**

اگر محصول آن کتری قدیمی می‌توانست حرف بزند، ماجرای هیجان‌انگیز عاشقانه‌ای را به زبان‌های گوناگون دنیا تعریف می‌کرد: داستان‌هـای عاشـقانهٔ بین زنان و مردان و داستان عاشقانهٔ کاری و حرفه‌ای که همـه هـر روز بـا آن

انگیزه می‌گرفتند. نویسنده بابت وجود چنین داستان عاشقانه‌ای مطمئن است، زیرا خودش قسمتی از آن بوده است و همهٔ ماجرا از همان فروشندهٔ داروخانه‌ای که کتری قدیمی را خرید آغاز شد. آن‌جا بود که نویسنده، همسرش را ملاقات کرد و برای نخستین بار از کتری جادویی با او سخن گفت. حتی تأثیر این کتری بود که وقتی از همسرش درخواست ازدواج کرد، پیشنهاد او را پذیرفت.

اینک که می‌دانید محتوای کتری جادویی، معجون نوشیدنی معروفی در جهان است، جا دارد نویسنده اعتراف کند زادگاه آن نوشیدنی، درواقع همسرش را سر راه او قرار داد و خود آن نوشیدنی فکری را در او برانگیخت و درنتیجه سبب شد ذهنی باز داشته باشد؛ چیزی که لازمهٔ انجام بهترین کار است.

هرکس که هستید و در هرجایی که زندگی می‌کنید و به هر شغلی می‌پردازید، فقط یادتان باشد هربار که حروف «کوکاکولا» را می‌بینید و شاهد امپراتوری وسیع ثروت و نفوذ یک ایدهٔ مجزا هستید، بدانید سازهٔ اسرارآمیز فروشندهٔ آن داروخانه با فرمولی اسرارآمیز درآمیخت به‌نام **تخیل**!

لحظه‌ای به این موضوع، خوب فکر کنید.

همین‌طور یادتان باشد این سیزده گام به‌سوی ثروت که در این کتاب آمده است، واسطه‌ای بود که از طریق آن کوکاکولا به تمام شهرها و روستاهای دنیا گسترش یافت. هر ایده‌ای بیافرینید که به‌اندازهٔ کوکاکولا عجیب و اسرارآمیز باشد، می‌تواند مثل این نوشیدنی ضدعطشِ اسرارآمیز و باشکوه تکثیر شود.

به‌راستی که افکار به اشیا تبدیل می‌شوند و حیطهٔ عملیات آن‌ها در دنیا گسترش می‌یابد.

اگر یک میلیون دلار داشتم چه می‌کردم؟

این ماجرا حقیقت ضرب‌المثلی قدیمی را ثابت می‌کند که می‌گوید: «هرجا خواسته‌ای هست، راهی برای رسیدن به آن وجود دارد.» این جمله را فرانک دبلیو گنزالس، معلم عزیز و عالم مذهبی، به من گفت که حرفهٔ موعظه‌گری خود را در محله‌های فروش دام شیکاگوی جنوبی آغاز کرد.

وقتی دکتر گونزالس دورهٔ دانشگاهی را سپری کرد، متوجه نقایص نظام آموزشی ما شد که به‌باور او اگر رئیس دانشگاه بود، آن‌ها را رفع می‌کرد. مهم‌ترین خواسته‌اش این بود که رئیس مؤسسهٔ آموزشی شود که در آن مردان و زنان جوان «به‌طور عملی» آموزش ببینند. پس تصمیم گرفت دانشکده‌ای جدید تأسیس کند که در آن ایده‌هایش را بدون محدودیت‌های روش‌های آموزشی ارتودوکس به اجرا برساند. او برای اجرای این پروژه به یک‌میلیون دلار نیاز داشت! از کجا می‌توانست این همه پول را به‌دست آورد؟ این پرسش، فکر این واعظ جوان را به‌شدت مشغول کرده بود.

اما به‌نظر می‌رسید نمی‌تواند پیشرفت کند.

او هر شب با آن فکر می‌خوابید و با همان فکر از خواب بیدار می‌شد. هرجا می‌رفت، آن فکر را با خودش می‌برد و آن‌قدر آن را در ذهنش چرخاند تا سرانجام به وسواس تبدیل شد. یک‌میلیون دلار، پول زیادی است. او این حقیقت را می‌دانست؛ اما این را نیز می‌دانست که تنها محدودیت واقعی، همان است که انسان در ذهن خود می‌سازد.

دکتر گونزالس مثل همهٔ افراد موفق می‌دانست که **مشخص‌بودن هدف،** نقطهٔ آغاز کار است. هم‌چنین می‌دانست که این امر، به آدمی انگیزه، میل به زندگی و قدرت می‌دهد. او همهٔ این حقایق بزرگ را می‌دانست. با وجود این نمی‌دانست برای کسب آن یک‌میلیون دلار، دستش را به کدام سو دراز کند.

فرایند طبیعی این بود که تسلیم شود و بگوید: «بسیار خوب، ایدهٔ خوبی دارم؛ اما از آن‌جا که پول لازم را ندارم، نمی‌توانم کاری انجام دهم.» بیشتر مردم همین را می‌گویند؛ اما دکتر گونزالس این حرف را نزد. کلام و عمل او آن‌قدر مهم است که اکنون معرفی‌اش می‌کنم و از او می‌خواهم تا خودش صحبت کند.

روزی در اتاقم نشسته بودم و به روش‌ها و ابزار به‌دست آوردن پول برای اجرای نقشه‌هایم فکر می‌کردم. تقریباً دو سال فکر کرده بودم؛ اما به نتیجه‌ای نرسیده بودم!

حالا **وقت عمل و اقدام** بود!

تصمیم خود را گرفتم و بعد در یک هفته، یک‌میلیون دلار به دستم رسید. می‌پرسید چه‌طور؟ من نگرانش نبودم. موضوع مهم، تصمیم به‌دست آوردن پول در زمان مشخص بود. لحظه‌ای که آن تصمیم را گرفتم، احساس اطمینان عجیبی بر من حاکم شد؛ احساسی که قبلاً هرگز تجربه‌اش نکرده بودم. ندای درونم می‌گفت: «چرا قبلاً این تصمیم را نگرفتی؟ این پول همیشه منتظر تو بوده است!»

اتفاقات سریع رخ داد. به دفتر روزنامه تلفن زدم و اعلام کردم فردا صبح می‌خواهم یک سخنرانی با عنوان «اگر یک میلیون دلار داشتم چه می‌کردم» را ایراد کنم. سریع روی مراسم کار کردم و به‌صراحت بگویم کار سختی نبود، چون دو سال بود خودم را برای آن آماده کرده بودم و روح این کار، بخشی از وجودم شده بود!

قبل از نیمه‌شب، نوشتن مطالب را به‌پایان رساندم و با احساس اعتمادبه‌نفس و اطمینان **به رخت‌خواب رفتم، چون می‌توانستم خودم را از قبل صاحب آن دلارها ببینم.**

صبح روز بعد، زود از خواب بیدار شدم، به حمام رفتم، خطابه را خواندم و بعد زانو زدم و از خدا خواستم آن مراسم، توجه همهٔ کسانی را که به پول نیاز داشتند، جلب کند. موقع دعاکردن، دوباره مطمئن شدم که پول در راه است؛ سپس با هیجان، بدون متن سخنرانی‌ام بیرون رفتم تا این‌که صبح روز بعد، خود را در حال ارائهٔ آن دیدم. دیگر برای برداشتن یادداشت‌هایم دیر شده بود و چه خوب شد که آن‌ها را فراموش کردم. در عوض ضمیر ناخودآگاهم مطالب مورد نیازم را در اختیارم قرار داد. وقتی برخاستم تا سخنرانی را شروع کنم، چشمانم را بستم و از صمیم قلبم و از اعماق روحم شروع به صحبت کردم. نه‌تنها با مخاطبین حرف زدم، بلکه با خدا هم حرف می‌زدم. گفتم اگر آن میلیون‌ها دلار را داشتم، چه می‌کردم. برنامه‌ای را که در ذهنم بود، برای سازماندهی مؤسسه‌ای که افراد انجام کارهای عملی را یاد بگیرند و همزمان ذهنشان را پرورش دهند، توصیف کردم.

وقتی سخنرانی‌ام به اتمام رسید و نشستم، مردی آهسته از جایش برخاست و به‌سمت سکوی خطابه رفت. نمی‌دانستم چه قصدی دارد. او به بالای سکوی خطابه آمد و دستش را گشود و گفت: «عالی بود. ایمان دارم اگر آن میلیون دلار را داشتی می‌توانستی به حرف‌هایت عمل کنی. برای اثبات این موضوع، باید بگویم به سخنرانی‌ات ایمان دارم. اگر فردا صبح به دفترم بیایی یک‌میلیون دلار به تو می‌دهم! من فیلیپ. دی. آدمور هستم.»

گونزالس جوان به دفتر آدمور رفت و یک‌میلیون دلار تقدیمش شد! او با آن پول، مؤسسهٔ فناوری آدمور را بنیان‌گذاری کرد. این بیشترین مبلغی بود که بیشتر واعظان در تمام عمر خود به‌دست می‌آوردند؛ اما تکانهٔ فکری حاصل از پول در عرض یک دقیقه در ذهن واعظ ایجاد شده بود. پول لازم در

اثر یک ایده به دستش رسید، زیـرا در ورای ایـن ایـده، خواسـته‌ای بـود کـه گونزالس جوان دو سال در ذهن خود پرورش داده بود.

به این حقیقت توجه کنیـد: **او در عـرض ۳۶ سـاعت جـست‌وجـو و تصمیم قاطعی که در ذهنش برای کسب آن گرفته بود و برنامهٔ دقیقی که برای آن داشت، به این پول رسید!**

چیز جدید یا منحصربه‌فردی دربـارهٔ تفکـر مـبهم گنـزالس و بـسیاری از هم‌عصران او با افکار مشابه وجود نداشت؛ اما تصمیم آن روز او به‌یاد ماندنی و منحصربه‌فرد بود. وقتی ابهام خود را کنـار گذاشـت، بـا قاطعیـت گفـت: «در عرض یک هفته، آن یک‌میلیون دلار را به‌دست می‌آورم!»

خدا یاور کسانی است که دقیق مـی‌داننـد چـه مـی‌خواهنـد و **قاطعانـه خواستار آن‌اند!**

علاوه بر آن، اصلی که دکتر گونزالس با آن به یک‌میلیـون دلارش رسـید، هنوز وجـود دارد و در دسـترس شماسـت! ایـن قـانون جهـانی، امـروز قابـل اجراست؛ همان‌گونه که وقتی واعظ جوان با موفقیت از آن استفاده کرد قابـل اجرا بود. این کتاب گام‌به‌گام سیزده سازهٔ این قانون عالی و چگونگی اسـتفاده از آن را توصیف و توصیه می‌کند.

می‌بینید که آسا کاندلر و دکتر فرانـک گـونزالس، یـک ویژگـی مـشترک داشتند. هر دو از این حقیقت عجیب پیروی می‌کردنـد: **ایده‌ها را می‌توان با قدرت مشخص و به‌همراه برنامه‌های مشخص به‌صورت واقعی درآورد.**

اگر باور دارید که کار سخت و صداقت به‌تنهایی ثروت‌ساز است، ایـن فکـر را کنار بگذارید! این فکر درستی نیست! ثروت‌های بزرگ، هرگـز حاصـل کـار **سخت** نبوده است! ثروت اگر به‌دست آید، در پاسخ به تقاضـاهای مـشخص و براساس کاربرد اصول مشخص به‌دست می‌آید؛ نه اتفاقی یا شانـسی. بـه‌طـور

کلی باید گفت ایده، تکانه‌ای از فکر است که با توسل به تخیل عملی می‌شود. همهٔ نمایندگان فروش می‌دانند ایده‌ها را در جایی می‌توان فروخت که کالا قابل فروش نیست. نمایندگان فروش عادی از این راز بی‌خبرند. به همین دلیل «عادی» هستند.

یکی از ناشران کشفی کرد که باید به‌طور کلی برای دیگر ناشران بسیار ارزشمندتر باشد. او فهمید بسیاری از مردم عناوین کتاب‌ها را می‌خرند؛ نه محتوای آن‌ها را. تنها با تغییر نام کتابی که فروش نرفته بود، فروش آن به میلیون‌ها نسخه رسید. آن‌ها کتاب و محتویات آن را تغییر ندادند، بلکه فقط عنوان جلد کتاب را تغییر دادند و نام جدید ارزشمندی برای آن گذاشتند.

به همین سادگی که به‌نظر می‌رسد، این فقط یک **ایده** و **تخیل** بود! ایده‌ها هیچ قیمت استانداردی ندارند، بلکه خالق ایده‌ها قیمتشان را تعیین می‌کنند؛ البته اگر باهوش باشند و این موضوع را بدانند.

صنعت تصاویر متحرک، خیلی‌ها را میلیونر کرد و بیشتر آن‌ها مردانی بودند که نمی‌توانستند ایده‌هایی را به‌وجود آورند؛ اما با تخیل ایده‌هایی را شناسایی کردند.

اندرو کارنگی اطلاعات چندانی دربارهٔ فولادسازی نداشت. خود کارنگی این را گفت؛ اما از دو اصل توصیف‌شده در این کتاب بهره گرفت و تجارت فولاد را برای خود پولساز کرد.

ماجرای هر شانس و اقبال بزرگ با روزی آغاز می‌شود که خالق ایده‌ها و فروشندهٔ آن‌ها با هم متحد می‌شوند و در حالتی هماهنگ کار می‌کنند. کارنگی خود را تسلیم متخصصینی کرد که قادر به انجام کارهایی بودند که او نمی‌توانست؛ یعنی همان مردمی که ایده‌هایی را آفریدند، به آن ایده‌ها عمل کردند و خود و دیگران را به ثروتی جادویی رساندند.

میلیون‌ها نفر به امید رسیدن «موفقیت» دلخواه به زندگی ادامه دادند. شاید این‌گونه موفقیت به فرد فرصتی بدهد؛ اما مطمئن‌ترین برنامه به بخت و اقبال وابسته نیست. این موفقیت، بهترین فرصت زندگی‌ام را به من داد؛ اما باید ۲۵ سال قاطعانه تلاش می‌کردم تا آن فرصت به دارایی تبدیل شود.

این «موفقیت» از شانس خوب من در ملاقات و همکاری با اندرو کارنگی به‌دست آمد. در آن لحظه، کارنگی ایدهٔ سازماندهی اصول موفقیت و فلسفهٔ آن را در ذهنم کاشت. بدین ترتیب هزاران نفر از کشفیاتی که در ۲۵ سال پژوهش به‌دست آمده بود، بهره‌مند شدند و چه ثروت‌هایی که با کاربرد این فلسفه انباشته شد! آغاز آن ساده بود؛ ایده‌ای که هرکسی می‌توانست پرورش دهد.

این موفقیت مناسب را کارنگی به‌وجود آورد؛ اما **قاطعیت، دقیق‌بودن هدف، درخواست کسب هدف و تلاش مداوم ۲۵ ساله چه می‌شود؟** این خواسته معمولی نبود و در مقابل ناامیدی، دلسردی، شکست موقتی، انتقاد و اتهام «اتلاف وقت» دوام آورد. **این اشتیاقی سوزان بود؛ درست مثل یک وسواس!**

وقتی آقای کارنگی برای نخستین بار این ایده را در ذهنم کاشت، برای زنده‌ماندن پرورش یافت؛ سپس به‌تدریج بر قدرتش افزوده و تقویت شد و به من انگیزه داد. ایده‌ها همه این‌گونه‌اند. ابتدا به آن‌ها حیات می‌بخشید، روی آن‌ها اقدام می‌کنید و بعد آن‌ها قدرت خود را به‌دست می‌آورند و با وجود مخالفت‌ها تحقق می‌یابند.

هرب کلر همانند اندرو کارنگی یکی از بنیان‌گذاران خطوط هوایی جنوب به غرب، نمونهٔ خوبی از فروشندهٔ ایده‌هاست. او در سان آنتونیوی تگزاس وکیل بود که رولین کینگ، خالق یک ایده، از او برای تأسیس خط هوایی جدید کمک خواست.

رولین کینگ مشاور سرمایه‌گذاری بود. او خدمات چارتر هوایی بین شهرهای کوچک تگزاس را به‌عنوان شغل دوم انجام می‌داد. در آن زمان بیشتر آمریکایی‌هایی که با هواپیما سفر می‌کردند، مدیرعامل شرکت یا افراد لذت‌جوی ثروتمندی بودند. کینگ وقتی خواست از یک شهر در تگزاس به شهری دیگر سفر کند، خسته می‌شد. هواپیماهایی که در آن زمان در آن مسیرها پرواز می‌کردند، صندلی خالی نداشتند و علاوه بر آن قیمت‌ها هم خیلی بالا بود.

از این رو نیاز به ایجاد یک خط هوایی را، که فقط بین سه شهر بزرگ آن ایالت پرواز کند، تشخیص داد و دانست خط هوایی کوچکش فعال نمی‌شود؛ مگر آن‌که خودش یکی راه‌اندازی کند. او برنامهٔ تجاری را مهیا، صدهزار دلار تهیه و سپس به‌سراغ هرب کلر رفت تا کارهای اداری لازم را برای ایجاد شرکت هواپیمایی سَوت وست انجام دهد.

اگرچه کلر در ابتدا تردید داشت، کمی با کینگ کار کرد تا سرمایه و حمایت بیشتری گرد آورد. در فوریهٔ ۱۹۶۸، مؤسسهٔ هوانوردی تگزاس درخواست شرکت سوت وست را برای پرواز بین این سه شهر تأیید کرد؛ هرچند در بیست‌ویکم فوریهٔ همان سال، خطوط هوایی رقیب، برانیف، ترانز تگزاس و کانتیننتال، این تأیید را با دستور توقیف موقت لغو کردند.

کلر، با خوش‌بینی‌اش نسبت به این خط هوایی، که با تلاش برای ابطال آن منع، این خوش‌بینی نیز افزایش یافت، مهارت‌های دادخواهی خود را به‌کار گرفت. رقیب می‌گفت تگزاس به خط جدید نیازی ندارد. این نبرد قانونی سه‌سال‌ونیم طول کشید که شامل سه سفر به سه دادگاه می‌شد تا سوت وست خلاف این موضوع را ثابت کرده و اجازهٔ لازم برای شروع فعالیت را کسب کند.

به شروع خوبی نیاز داشتند؛ اما این کافی نبود. شرکت در آن سال ۳/۷ میلیون دلار خسارت دید که زیان‌های آن تا یک‌سال‌ونیم دیگر ادامه داشت. سوت وست می‌کوشید قیمت‌ها و هزینه‌ها را پایین نگه دارد و مشتری‌ها را هنگام حفظ اهداف اصلی خود جذب کند.

این بار کلر شیفتهٔ این شده بود که اجرای قانون را با هدف ادارهٔ سوت وست رها کند. او قصد داشت سوت وست را خط هوایی انتخابی در بازاری قرار دهد که به آن خدمت می‌کرد.

یکی از نوآوری‌های او قیمت‌گذاری در بالاترین و پایین‌ترین حد بود. دیگری گردش ده دقیقه‌ای بود. هر هواپیما پس از فرود به دروازه می‌رسید و مسافران را پیاده و دوباره سوار می‌کرد و به‌جای این‌که مثل دیگر خطوط هوایی، ۴۵ دقیقه بعد پرواز کند، در عرض ده دقیقه پرواز می‌کرد. این گردش ده دقیقه‌ای، به خط هوایی سه هواپیما اجازه می‌داد برنامهٔ شلوغی داشته باشند و عملکرد به‌موقع خود را افزایش دهند.

آن‌ها به‌دلیل بودجهٔ محدودشان نمی‌توانستند در رسانه‌ها آگهی تبلیغاتی بدهند. بنابراین تصمیم گرفتند به‌طور کلامی و چهره‌به‌چهره خط هوایی خود را تبلیغ کنند. برای این کار، شرکت تصمیم گرفت از تصویری شورانگیز روی دیوار استفاده کند.

درنتیجه خدمات به مشتری، مهم‌ترین اولویت آن‌ها شد و به مهمانداران هواپیما آموزش دادند با مسافران با مهربانی رفتار و به آن‌ها رسیدگی کنند. شعار شرکت این بود: «حالا کس دیگری عاشق شما شده است.»

علاوه بر آن، کلر روش‌های آزاردهنده و وقت‌گیر خطوط هواپیمایی اصلی به‌کار رفته در صدور گذرنامه را با ایجاد صندلی آزاد[1] در همهٔ پروازها حذف

---

۱. جایی که صندلی‌ها رزرو نشده است؛ ولی هرکس زودتر وارد شود صندلی به او داده می‌شود.

کرد. دیگر نیازی به رزرو صندلی نبود و به مسافران کارت خروجی شماره‌دار می‌دادند که باید هنگام ورود به دروازه ارائه‌اش می‌کردند.

کلر و تیم او با هدف رضایت مشتری، اعتماد مسافرها را به خود جلب کردند و به همین دلیل شهرت یافتند. سوت وست کم‌کم پیشرفت کرد.

تا سال ۱۹۷۸، این یکی از سودآورترین خطوط هواپیمایی بود. در اوایل دهۀ ۲۰۰۰، وقتی بسیاری از خطوط هوایی از موانع و مشکلات عمده‌ای رنج می‌بردند، عده‌ای ورشکست شدند و حتی شغلشان را از دست دادند؛ اما سوت وست نه‌تنها دوام آورد، بلکه صنعتی سودآور را راهبری کرد.

هرب کلر به افراد موفقیت‌اندیش توصیه می‌کند:

- به ایده‌های خود بچسبید. به‌رغم تلاش‌های رقبای بزرگ که سعی می‌کردند مانع ورود سوت وست به تجارت شوند، مثبت‌اندیشی سبب شد در طی سه سال مبارزۀ دادگاهی و بدون درآمد، به کار ادامه دهند.
- به خواستۀ مشتری‌ها توجه کنید و این خواسته‌ها را برایشان فراهم کنید.
- با برداشتن گام‌های مثبت بر موانع غلبه کنید و آن‌ها را کنار بزنید و حتی اگر مبارزه‌ای درگرفت، راه‌هایی برای رسیدن به اهداف خود بیابید.
- از فرصت‌های جدید استقبال کنید و گام‌هایی مثبت به‌سوی رسیدن به آن‌ها بردارید.

موفقیت توضیح نمی‌خواهد و شکست هیچ عذر و بهانه‌ای نمی‌پذیرد.

فصل هفتم

برنامه‌ریزی سازمان‌یافته: تبلور خواسته در قالب عمل

(ششمین گام دستیابی به ثروت)

تا این‌جا هر چه به‌دست می‌آید، به شکل یک خواسته شروع می‌شود. آن خواسته اولین مرحلهٔ سفر خود را از حالت خیال به واقعیت آغاز می‌کند و به کارگاه تخیل و تصور می‌رود؛ یعنی آن‌جا که برنامه‌ها عملی می‌شود و سازمان می‌یابد.

در فصل دوم کتاب، به شما آموختیم در اولین اقدام به‌سمت تبدیل خواستهٔ خود به پول شش گام دقیق مشخص و عملی بردارید که یکی از این گام‌ها تشکیل طرح عملی با برنامه‌هایی است که به‌واسطهٔ آن‌ها این تبدیل و تحول رخ دهد.

اینک به شما می‌آموزیم چگونه برای برنامه‌های عملی طراحی کنید:

۱. خود را با کسانی همسو کنید که برای آفرینش یا عمل به برنامه‌تان یا برنامه‌هایی برای گردآوری پول و استفاده از اصل «ذهن استاد» که در فصل نهم توصیف شد، به آن‌ها نیاز دارید (پیروی از این راهکارها بسیار ضروری است. پس آن را ناچیز به‌شمار نیاورید).

۲. پیش از همراهی با ذهن استاد، ببینید در مقابل همراهی و همکاری اعضای گروهتان چه مزایا و فوایدی به آن‌ها می‌رسد. هیچ‌کس بدون پاداش کاری انجام نمی‌دهد. هیچ فرد باهوشی بدون جبران و پاداش برای کسی کار نمی‌کند؛ هرچند این جبران همیشه جنبهٔ مادی ندارد.

۳. طوری برنامه‌ریزی کنید که دست‌کم هفته‌ای دو بار یا در صورت امکان بیشتر با گروه «ذهن خردمند» ملاقات داشته باشید تا برنامه‌های لازم را برای جمع‌آوری و رسیدن به پول دلخواهتان اجرا کنید.

۴. هماهنگی کاملی بین خود و اعضای گروه «ذهن استاد و خردمند» ایجاد کنید. اگر نتوانید این راهکار را موبه‌مو اجرا کنید، به‌یقین شکست می‌خورید. اصل «ذهن استاد» نمی‌تواند بدون هماهنگی کامل عمل کند.

حقایق زیر را به‌خاطر بسپارید:

الف) شما در کاری بسیار مهم شرکت دارید و برای اطمینان از موفقیت خود، باید برنامه‌هایی بی‌نقص داشته باشید.

ب) باید از مزیت تجربه، تعلیم، تربیت و توانایی طبیعی و تصور و تخیل برخوردار باشید. این اقدام، با روش‌هایی که افراد موفق و ثروتمند از آن پیروی کرده‌اند، هماهنگ است.

هیچ‌کس تجربه، تحصیلات و توانایی و دانش کافی را برای تضمین انباشتگی پول زیاد بدون همکاری دیگران ندارد. هر برنامه‌ای که برای کسب ثروت انتخاب می‌کنید، باید از شما و دیگر اعضای گروه ذهن خردمندتان تصویری

عالی ارائه دهد. شاید برنامه‌های خود یا قسمتی از آن را به‌طور کامل آغاز کنید؛ اما ببینید آیا آن **طرح‌ها مورد تأیید و بررسی اعضای گروه** «ذهن خردمند» شما هستند یا نه.

اگر نخستین برنامه موفق نشد، آن را با طرح جدید جایگزین کنید. اگر این طرح جدید نتیجه نداد، آن را با طرحی دیگر جایگزین کنید و آن‌قدر ادامه دهید تا به برنامه‌ای **مفید و مؤثر** دست یابید. در همین نقطه است که بیشتر مردم به‌دلیل نداشتن پشتکار و ثبات در ایجاد طرح‌های جدید و جایگزینی آن‌ها با طرح‌هایی که شکست خوردند، با شکست روبه‌رو می‌شوند.

باهوش‌ترین فرد در کسب پول یا هر کار دیگری، بدون برخورداری از طرح‌های عملی و مؤثر موفق نمی‌شود. فقط این حقیقت را به‌یاد بسپارید که وقتی برنامه‌تان به شکست دچار شد، این وضعیت همیشگی نیست و شاید بدین معناست که برنامه‌هایتان درست نبوده‌اند. پس برنامه‌های دیگری بسازید و یک بار دیگر شروع کنید.

توماس ادیسون پیش از اختراع لامپ، ده‌هزار بار شکست خورد؛ یعنی قبل از این‌که موفق شود، ده‌هزار بار شکست موقتی را تجربه کرد. شکست موقتی فقط یک معنی دارد؛ این‌که مطمئن می‌شوید یک جای برنامه‌تان ایراد دارد. میلیون‌ها نفر در بدبختی و فقر زندگی می‌کنند، چون طرح مشخصی ندارند که با آن ثروت بیافرینند.

هنری فورد به‌دلیل ذهن فوق‌العاده‌اش ثروتمند نشد، بلکه به این دلیل که طرحی درست را دنبال کرد، موفق شد. هزاران نفر با تحصیلاتی بالاتر از فورد، هنوز در فقر زندگی می‌کنند، چون برنامهٔ درستی برای انباشتن پول ندارند.

جیمز. جی هیل، اولین بار برای سرمایه‌گذاری لازم جهت ساخت راه‌آهن از شرق به غرب، موقتی شکست خورد؛ اما با استفاده از طرح‌های جدید، شکست خود را به پیروزی تبدیل کرد.

هنری فورد نه‌تنها در آغاز حرفه‌اش با شکست موقتی مواجه شد، بلکه پس از موفقیت هم به این وضعیت دچار شد. او طرح‌های جدید به‌وجود آورد و تا رسیدن به پیروزی مالی، آن را ادامه داد.

ما کسانی را می‌بینیم که ثروتی هنگفت انباشته کرده‌اند؛ اما به‌ندرت به شکست‌هایی فکر می‌کنند که برای رسیدن به پیروزی به آن دچار شدند.

هیچ‌کس بدون تجربهٔ شکست موقتی، نمی‌تواند به ثروت برسد.

وقتی شکست از راه می‌رسد، آن را نشانهٔ درست‌نبودن برنامه‌های خود در نظر بگیرید؛ سپس برنامه‌ها را بازسازی کنید و یک بار دیگر به‌سمت هدف خود گام بردارید. اگر پیش از رسیدن به هدف خود تسلیم شوید، «باخته‌اید».

کسی که بترسد و تسلیم شود، هرگز برنده نمی‌شود و برنده هرگز نمی‌ترسد.

این جمله را با حروف درشت بنویسید و در مقابل دیدگان خود قرار دهید تا پیش از خواب، هنگام بیدارشدن و پیش از رفتن به محل کار، آن را ببینید. هنگامی که اعضای گروه «ذهن خردمند» را انتخاب می‌کنید، بکوشید افرادی را برگزینید که شکست را جدی نمی‌گیرند.

عده‌ای به‌اشتباه بر این باورند که **فقط پول** می‌تواند پول با خود بیاورد. این اشتباه است! «خواستن» است که با استفاده از اصول این کتاب به هدف شما تحقق می‌بخشد و با خواستن به «پول» می‌رسید. خودِ پول به‌تنهایی چیزی جز یک مادهٔ بی‌حرکت نیست و نمی‌تواند حرکت کند، فکر کند یا

حرف بزند؛ اما وقتی کسی آن را درخواست می‌کند و صدا می‌زند، صدای او را می‌شنود!

برای فروش خدمات خود، برنامه‌ریزی کنید

ادامهٔ این فصل از کتاب، به توصیف روش‌ها و ابزارهای خدمات بازاریابی پرداخته است. اطلاعاتی که در این‌جا ارائه شد، به‌طور عملی به همه کمک می‌کند هر گونه خدماتی را وارد بازار کنند. با وجود این، برای کسانی که آرزوی رهبری را در شغل‌های انتخابی خود دارند، بسیار سودآور است.

برنامه‌ریزی هوشمندانه در هر کاری که به ثروت‌اندوزی مربوط می‌شود، بسیار ضروری است. در این‌جا برای کسانی که کسب پول را با فروش خدمات خود آغاز می‌کنند، راهکارهایی کامل ارائه می‌دهیم.

بد نیست بدانید که عملاً همهٔ ثروت‌ها به شکل ارائهٔ خدمات یا فروش یک **ایده** آغاز می‌شود. به‌جز ایده و خدمات، چه‌چیز دیگری را می‌توان در مقابل کسب ثروت ارائه داد؟ از این رو به‌روشنی باید گفت مردم دنیا دو دسته‌اند، **رهبران** و **پیروان آن‌ها**. در ابتدا ببینید آیا می‌خواهید رهبر شوید یا پیرو رهبری باقی بمانید؛ چراکه تفاوت پاداش آن چشمگیر است.

فرد پیرو نمی‌تواند به آن پاداشی که رهبر به‌دست می‌آورد برسد؛ هرچند بسیاری از پیروان به‌اشتباه انتظار چنین پاداشی را دارند.

پیروبودن تحقیرآمیز نیست. بیشتر رهبران بزرگ از پیروی شروع کرده‌اند و به این خاطر رهبران موفقی شدند که **پیروانی باهوش** بودند. کسانی که نمی‌توانند هوشمندانه از یک رهبر پیروی کنند (به‌جز چند مورد استثنایی)، نمی‌توانند رهبران مؤثری باشند. کسانی که از رهبری بسیار مؤثر پیروی می‌کنند، اغلب کسانی هستند که خود، سریع رهبر می‌شوند. یک پیرو

باهوش مزایای بسیاری دارد که یکی از آن‌هـا، **فرصت کسب دانش از رهبر است.**

ویژگی‌های اصلی رهبری

نکات زیر عواملِ مهم رهبری هستند:

۱. **شجاعت وافری که براساس شناخت خود و شغل خود به‌وجود آمده است.** هیچ پیروی دوست ندارد از رهبری فرمانبرداری کند که شجاعت و اعتمادبه‌نفس ندارد و هیچ پیـرو باهوشـی، تحـت سـلطهٔ چنـین رهبـری نمی‌ماند.

۲. **خودداری.** افرادی که نمی‌توانند خـود را کنتـرل کننـد، هرگـز قـادر بـه کنترل دیگران نیستند. خودداری، الگویی خوب و عالی برای پیـروان یـک رهبر ایجاد می‌کند که افراد باهوش‌تر، از آن تقلید می‌کنند.

۳. **احساس شدید عدالت‌طلبی.** هیچ رهبری بدون حـس عـدالت‌طلبـی و عدالت‌خواهی نمی‌تواند دستور بدهد و احترام پیروان خود را حفظ کند.

۴. **مشخص‌بودن تصمیم.** تردید در تصمیم‌گیری نشان‌دهندهٔ بـی‌اطمینـانی افراد نسبت به خودشان است. بنابراین نمی‌توانند دیگـران را بـا موفقیـت رهبری کنند.

۵. **مشخص و دقیق‌بودن برنامه‌ها.** رهبر موفق باید برای کـار خـود برنامـه بریزد و به آن عمل کند. رهبری که بدون برنامه‌های مشخص و عملی و با حدس و گمان حرکت می‌کند، به کشتی بدون سکان مـی‌مانـد و دیـر یـا زود به صخره‌ها برخورد خواهد کرد.

۶. **عادت کنید بیـشتر از دسـتمزد خـود کـار انجـام دهیـد.** یکـی از مجازات‌های رهبری آن است که باید بیشتر از حدی کـه از پیـروان خـود انتظار دارند، کار انجام دهند.

۷. **شخصیت شاد و بانشاط.** هیچ فرد شلخته و بی‌دقتی نمی‌تواند رهبری موفق باشد؛ چراکه رهبری به احترام نیاز دارد. پیروان به رهبری که در زمینه‌های گوناگون، از شخصیتی خوب و شاد برخوردار نیست، احترام نمی‌گذارند.

۸. **غمخواری و درک افراد.** رهبران موفق باید با پیروان خود همدردی کنند و غمخوار آن‌ها باشند؛ به‌علاوه باید آن‌ها و مشکلاتشان را درک کنند.

۹. **بر جزئیات امور مسلط باشند و روی آن نظارت کنند.** رهبران موفق باید بر جزئیات جایگاه و مقام رهبری واقف باشند.

۱۰. **تمایل به قبول مسؤولیت کامل.** رهبران موفق باید مسؤولیت اشتباهات و نقایص پیروان خود را بپذیرند و اگر سعی کنند این مسؤولیت را به‌عهدهٔ شخص دیگری بگذارند، جایگاه رهبری خود را از دست می‌دهند. اگر پیروان آن‌ها اشتباه کنند و نالایق باشند، در واقع این رهبر است که شکست می‌خورد.

۱۱. **همکاری:** رهبران موفق باید اصول تلاش مشارکتی را درک کنند، به‌کار ببرند و پیروان خود را تشویق به انجام همان کار کنند. رهبری، **قدرت** می‌خواهد و قدرت به **همکاری** نیاز دارد.

رهبری دو نوع است. اولین و مؤثرترین آن رهبری با موافقت و رضایت و غمخواری از پیروان است. نوع دوم، رهبری با استفاده از ابزار زور و اجبار بدون رضایت و غمخواری پیروان است.

براساس شواهد تاریخی، کسی رهبری اجباری و مستبدانه را تحمل نمی‌کند. سقوط و نابودی دیکتاتورها و پادشاهان با این روش قطعی است. مردم از رهبری اجباری پیروی نمی‌کنند. دنیا وارد حیطهٔ جدیدی از رهبری

بین رهبران و پیروان آن‌ها شده است که به‌روشنی خواستار رهبران و روش جدید در تجارت و صنعت است. کسانی که روش قدیمی رهبری با اجبار و زور را قبول دارند، باید روش جدید رهبری را درک کنند (همکاری) و به تودهٔ پیروان بپیوندند. راه دیگری هم ندارند.

رابطهٔ کارفرما و کارمند یا رهبر و پیرو در آینده، به یکی از همکاری‌های دوجانبه مبنی بر تقسیم عادلانهٔ سود و تجارت تبدیل خواهد شد. در آینده، رابطهٔ کارفرما و کارمند بیشتر شبیه مشارکت است. هیتلر و استالین نمونه‌ای از رهبرانی هستند که با زور حکومت کردند؛ نه رهبری. درنتیجه دوران رهبری آن‌ها به‌پایان رسید.

شاید مردم از رهبر اجباری به‌طور موقت پیروی کنند؛ اما این کار را رضایتمندانه انجام نمی‌دهند. رهبری با رضایت پیروان، تنها روش رهبری بادوام است. کسانی که این ویژگی را مبنای کار خود قرار می‌دهند، فرصت بسیاری برای رهبری زمینه‌های مختلف زندگی پیدا می‌کنند.

علل اصلی شکست در رهبری

اینک به اشتباهات اصلی رهبرانی که شکست می‌خورند می‌پردازیم، زیرا لازم است بایدها و نبایدهای رهبری را بدانیم.

۱. **ناتوانی در سازماندهی جزئیات.** لازمهٔ رهبری مؤثر، توانایی سازماندهی جزئیات و تسلط بر آن‌هاست. هیچ رهبر عاقلی آن‌قدر پرمشغله نیست که کارهای لازم برای رهبری را انجام ندهد. وقتی رهبر یا پیرو او برای تغییر برنامه‌ها یا توجه به هر وضعیت اضطراری، بیش از حد پرمشغله است، در واقع ناکارایی خود را نشان می‌دهد. رهبر مفید باید بر همهٔ جزئیات

مربوط به موقعیت خود مسلط باشد. البته، عادت واگذاری جزئیات به نمایندگان و افراد لایق باید کسب شود.

۲. **بی‌میلی نسبت به ارائهٔ متواضعانهٔ خدمات.** رهبران بزرگ هنگامی که موقعیت ایجاب کند، به‌راستی می‌خواهند هر کار سختی را که از دیگران درخواست انجامش را دارند، انجام دهند. «بزرگ‌ترین رهبران، بهترین خدمتکاران هستند» و این واقعیتی است که رهبران توانا از آن برخوردارند و به آن احترام می‌گذارند.

۳. **انتظار پاداش برای دانسته‌ها به‌جای کاری که با بهره‌گیری از دانش خود انجام می‌دهند.** دنیا به کسانی که «می‌دانند» پاداش نمی‌دهد، بلکه به کسانی که کاری انجام می‌دهند یا دیگران را به انجام آن برمی‌انگیزند، پاداش می‌دهد.

۴. **ترس از رقابت پیروان.** رهبری که می‌ترسد یکی از پیروانش جای او را بگیرد، عملاً دیر یا زود با این وضعیت روبه‌رو خواهد شد. رهبران توانا، شاگردانی را تربیت می‌کنند که بتوانند هرگاه خواستند، کاری را به آن‌ها واگذار کنند. تنها به این ترتیب است که رهبران مانند خود را تکثیر و تربیت می‌کنند تا به بسیاری از چیزها توجه کنند و با ترغیب دیگران به انجام کارهایی که به‌تنهایی انجام می‌دادند، پاداش بیشتری دریافت کنند. شاید رهبران مؤثر با استفاده از دانش شغلی و جاذبهٔ شخصیتی خود، کارایی دیگران را تا حد چشمگیری افزایش دهند و آن‌ها را ترغیب کنند تا خدمات بیشتر و بهتری را ارائه دهند که بیشتر از زمانی است که خود به‌تنهایی اقدام می‌کردند.

۵. **فقدان تصور و تخیل.** رهبران بدون تخیل نمی‌توانند ضرورت‌ها را سازماندهی و برنامه‌هایی ایجاد کنند که با آن به رهبری مؤثر دیگران بپردازند.

۶. **خودخواهی.** رهبرانی که ادعا می‌کنند عامل موفقیت پیروان خود هستند، درنهایت مورد تنفر و رنجش قرار می‌گیرند. به‌راستی رهبران بزرگ مدعی هیچ‌یک از **افتخارات** پیروان خود نمی‌شوند. آن‌ها با رضایت افتخارات پیروان خود را شاهدند؛ چراکه می‌دانند مردم بیشتر برای کسب تقدیر و ستایش سخت کار می‌کنند، نه فقط برای کسب پول.

۷. **زیاده‌روی و افراط.** پیروان به رهبر افراطی احترام نمی‌گذارند. علاوه بر آن، افراط در اشکال گوناگون، ماندگاری و پایایی همهٔ کسانی را که مرتکب آن می‌شوند، نابود می‌کند.

۸. **خیانت و ناسپاسی.** شاید این مهم‌ترین ویژگی باشد. رهبرانی که به افراد بالادست و پایین‌دست و همکاران خود وفادار نیستند، رهبری‌شان برای مدت طولانی دوام نمی‌آورد. بی‌وفایی و خیانت، مردم را از مشتی خاک هم بی‌ارزش‌تر می‌کند و اهانتی را که سزاوار آن‌اند، به‌دنبال دارد. بی‌وفایی و خیانت یکی از علل اصلی شکست در هر زمینه از زندگی است.

۹. **تأکید بر توانایی و اقتدار رهبری.** رهبران مؤثر، افراد را با تشویق رهبری می‌کنند؛ نه تلاش برای ایجاد ترس در قلب پیروان خود. رهبرانی که می‌کوشند پیروان خود را با اقتدار خود تحت تأثیر قرار دهند، با **زور** رهبری می‌کنند. رهبران واقعی نیازی ندارند آن حقیقت را نشان دهند؛ مگر با راهنمایی، همدلی، درک، عدالت و نشان‌دادن آگاهی‌شان از آن شغل.

۱۰. **تأکید بر عنوان و مقام.** رهبران کارامد و لایق برای کسب احترام پیروان خود نیازی به «عنوان» ندارند. رهبرانی که زیاد به عنوان خود توجه می‌کنند، به‌طور کلی چیز دیگری ندارند که بر آن تأکید کنند.

درحقیقت، درِ دفترِ کار رهبران واقعی به‌روی همه باز است.

این موارد برشمرده از علل رایج شکست در رهبری است. ارتکاب به این خطاها فرد را شکست می‌دهد. اگر قصد رهبری دارید، این فهرست را با دقت مطالعه کنید و مطمئن شوید هیچ‌یک را مرتکب نمی‌شوید.

برخی زمینه‌های مناسب برای «رهبران جدید»

پیش از پایان این فصل، توجه شما به زمینه‌هایی معطوف می‌شود که رهبری در آن سقوط می‌کند و نوع جدیدی از رهبر، **فرصت** بسیاری به‌دست می‌آورد:

۱. در زمینهٔ سیاست، بیشترین نیاز به رهبران جدید مشاهده می‌شود. این ناشی از تقاضایی است که ضرورت را نشان می‌دهد. بسیاری از سیاستمداران هم امروزه به شیادان قانونی درجه‌یک تبدیل شده‌اند. آن‌ها مالیات‌ها را افزایش دادند و نظام ماشین‌آلات صنعتی و تجارت را فاسد کردند؛ تا آن‌جا که مردم دیگر نمی‌توانند این وضعیت را تحمل کنند.

صنعت مالی در دست اصلاح است. رهبران، این زمینهٔ اعتماد به عموم را کاملاً از دست داده‌اند. آن‌ها از قبل نیاز به اصلاح را حس کرده و چرخ‌های تغییر را به حرکت درآورده‌اند.

۲. صنعت به رهبران جدید نیاز دارد. رهبران قدیمی برحسب سود خود فکر می‌کردند؛ نه عدالت انسانی! رهبران آیندهٔ صنعت باید برایِ دوام‌آوردن، خود را طرفدار عموم نشان دهند و تظاهر کنند وظیفه‌شان مدیریت وضعیت سیاسی به‌روشی است که برای هیچ شخص یا گروه، سختی ایجاد نکند. بهره‌کشی از کارگران، دیگر قدیمی شده است. کسانی که رهبری در زمینهٔ تجارت، صنعت و کار سخت را به‌عهده داشتند، این روش را به‌خوبی به‌یاد دارند.

۳. رهبران مذهبی آینده مجبور می‌شوند به نیازهای موقتی پیروان خود برای حل مشکلات اقتصادی و شخصی توجه و کمتر به گذشته و همین‌طور به آینده‌ای که هنوز از راه نرسیده است، فکر کنند.

۴. در حرفه‌های وکالت، پزشکی و آموزش و پرورش، نوع جدیدی از رهبری و تا حدودی ظهور رهبران جدید ضرورت می‌یابد. رهبران در آن زمینه باید راه‌هایی برای آینده و روش‌های آموزش به افراد بیابند تا از دانشی که در مدرسه دریافت کردند، بهره ببرند. آن‌ها باید بیشتر با تمرین و عمل پیش بروند؛ نه با نظریه و **تئوری**.

۵. ما در زمینهٔ روزنامه‌نگاری به رهبران جدیدی نیاز داریم. رسانهٔ آینده باید با موفقیت هدایت و از امتیاز خاص برخوردار شود و از سلطهٔ آگهی تبلیغاتی رهایی یابد.

چند زمینهٔ دیگر نیز هست که در آن برای رهبران جدید و نوع رهبری جدید، فرصت‌هایی قابل دسترسی است. دنیا به‌سرعت در حال تغییر است؛ به این معنا که رسانه‌ای که در عادت‌های انسان تغییراتی اعمال می‌کند، باید با این تغییرات سازگار شود. رسانه‌ای که در این‌جا توصیف شد، درواقع بیشتر از بقیه روند پیشروی و دستیابی به تمدن را تعیین می‌کند.

چه هنگام و چگونه برای کسب شغل رسمی ثبت نام کنیم؟

اطلاعاتی که در این‌جا توصیف شد، حاصل سال‌ها تجربه است که در طی آن به هزاران مرد و زن کمک کرد خدمات خود را به‌طور مؤثر به‌فروش برسانند. بنابراین می‌توان از این روش، به‌شیوه‌ای درست و عملی بهره‌مند شد.

رسانه‌ای که با آن می‌توان خدمات را به‌فروش رساند

تجربه ثابت کرده است که رسانه مستقیم‌ترین و مؤثرترین روش‌های ارتباط و تبادل خدمات خریدار و فروشنده را فراهم می‌کند که موارد آن عبارت است از:

۱. **آژانس‌های استخدام:** باید مراقب باشید که فقط آژانس‌های مشهور را انتخاب کنید تا بتواند از میزان پیشرفت نتایج رضایت‌بخش، گزارش‌های کافی ارائه دهد.

۲. **تبلیغات و آگهی:** در روزنامه‌ها، مجلات تجاری و اینترنت تبلیغ کنید. این کار، اغلب در مورد کسانی که برای موقعیت‌های عادی و فروشندگی ثبت‌نام می‌کنند، نتایجی رضایت‌بخش به‌دنبال دارد. آگهی تبلیغاتی نمایشی برای کسانی‌که در جست‌وجوی ارتباطات اجرایی هستند، بسیار مناسب‌تر است و نسخه‌ای که در بخش روزنامه ظاهر می‌شود، توجه دستهٔ کارفرما را بیشتر به خود جلب می‌کند. وقتی آگهی تهیه می‌کنید، خوب است از وجود فردی متخصص که از چگونگی بیان ویژگی‌های فروش برای کسب پاسخ‌های بیشتر آگاه است، بهره ببرید.

۳. **نامه‌های خصوصی استخدامی و ثبت‌نام:** خطاب به شرکت‌ها و افراد خاص برای ارائهٔ خدمات ضروری است. نامه‌ها باید **همیشه** مرتب و تمیز تایپ و با دست امضا شوند و در آن رزومهٔ کامل یا خلاصه‌ای از توانایی‌ها و مهارت‌های ثبت‌نام‌کننده ذکر شده باشد. فونت مناسب برای نامهٔ استخدام و رزومه نیز باید با توصیهٔ فرد متخصص انتخاب شود.

۴. **ثبت‌نام شغلی از طریق سابقه:** فرد ثبت‌نام‌کننده در صورت امکان باید از طریق ارائهٔ سوابق دوجانبه با کارفرمایان آینده ارتباط برقرار کند. وقتی

افراد به‌دنبال *ارتباطات کاری و اجرایی* هستند، این روش بسیار مفید است.

۵. **ثبت‌نام شخصی:** در برخی موارد، شاید برای افراد جویای شغل، خوب باشد خدمات خود را شخصاً به کارفرمایان آتی ارائه دهند. در این هنگام باید عبارت کتبی کامل دربارهٔ ویژگی‌ها و شرایط شغلی ارائه شود؛ به‌گونه‌ای که کارفرمایان دربارهٔ سابقهٔ کارمند با همکاران بحث کنند.

اطلاعات لازم برای رزومهٔ کتبی

این رزومه باید با دقت کافی که یک وکیل برای تهیهٔ دعوی دادگاهی صرف می‌کند تهیه شود. اگر فرد متقاضی در تهیهٔ رزومه تجربه نداشته باشد، باید با فرد متخصص مشورت کند. تاجران موفق، مردان و زنانی را استخدام می‌کنند که از روان‌شناسی آگهی تبلیغاتی برای ارائه و معرفی مزایای کالا آگاهی دارند. کسی که خدماتی برای فروش دارد نیز باید همین کار را انجام دهد. اطلاعات زیر باید در **رزومه** گنجانده شود.

۱. **تحصیلات.** تحصیلات و موضوعات تخصصی و دلایل کسب آن تخصص را به‌اختصار و دقیق ذکر کنید.

۲. **تجربه و سابقه.** اگر در رابطه با موقعیت‌های مشابه با آن‌چه در جست‌وجویش هستید تجربه دارید، آن را کامل توصیف و اسامی و نشانی کارفرمایان پیشین را ذکر کنید. مطمئن شوید تمام سوابقی که مجهزتان می‌کند، شما را به موقعیتی که در جست‌وجویش هستید نیز می‌رساند؛ سپس مواردی را که در این باره در ذهن دارید، نام ببرید.

۳. **معرف‌ها و مراجع.** هر شرکتی می‌خواهد دربارهٔ سوابق قبلی کارمندانی که موقعیت‌های پرمسؤولیت را می‌خواهند، اطلاع حاصل کند. برای ارائهٔ

اسامی افرادی که دربارهٔ سابقه و توانایی‌های شما اطلاعات دارند آماده باشید؛ مثل:

الف) کارفرمایان قبلی؛

ب) استادانی که تحت تعلیمشان بودید؛

ج) افراد مشهوری که بتوان به قضاوت و نظر آن‌ها تکیه کرد.

۴. **برای موقعیت شغلی خاص، ثبت‌نام کنید.** از ثبت‌نام برای شغلی، بدون توصیف دقیق جایگاهی که می‌خواهید، بپرهیزید. درضمن، هرگز **فقط برای یک موقعیت شغلی** ثبت‌نام نکنید، چراکه این اقدام نشان می‌دهد شما از شرایط و مهارت‌های تخصصی برخوردار نیستید.

۵. **بیان مهارت‌ها.** مهارت‌های خود را برای جایگاه و موقعیت شغلی خاصی که در جست‌وجویش هستید، بیان کنید؛ سپس جزئیات کامل و دلیل این را که باور دارید سزاوار آن جایگاه شغلی هستید، ذکر کنید.

این مهم‌ترین بخش از ثبت‌نام شغلی شماست و بیشتر از هر بخش دیگری امتیاز شما را برای به‌دست آوردن آن شغل تعیین می‌کند.

۶. **پیشنهاد بدهید به‌صورت کارآموز کار کنید.** در بیشتر موارد، اگر قصد دارید شغل درخواستی خود را به‌دست آورید، اگر پیشنهاد بدهید یک هفته یا یک ماه یا مدتی کافی برای آن‌ها کار کنید تا کارفرما بتواند بدون پرداخت هزینه‌ای، **ارزش کارتان** را بررسی کند، بسیار مؤثر و مفید است. شاید پیشنهادی غیرمنطقی به‌نظر برسد؛ اما تجربه ثابت کرده است که به امتحانش می‌ارزد. اگر از **مهارت‌های** خود مطمئنید، فقط کافی است آن‌ها را بیازمایید. گاهی چنین پیشنهادی نشان می‌دهد که به توانایی خود نسبت به انجام مهارت شغلی اطمینان دارید. این روش بسیار

متقاعدکننده است. اگر پیشنهاد شما پذیرفته شد چه بهتر؛ وگرنه باید برای دورهٔ کارآموزی مبلغی را بپردازید؛ سپس دقیق و واضح مشخص کنید که پیشنهاد شما براساس موارد زیر است:

الف) اعتماد شما به توانایی‌تان در آن شغل؛

ب) اعتمادتان به تصمیم کارفرما برای استخدام پس از آزمایش؛

ج) قاطعیت شما برای داشتن و کسب آن شغل.

۷. **از کسب‌وکار و تجارت کارفرمای خود، آگاهی کامل داشته باشید.** پیش از ثبت‌نام برای شغل، به‌اندازهٔ کافی دربارهٔ آن تحقیق و اطلاعات خود را کامل کنید؛ سپس دربارهٔ آن به‌اختصار سخن بگویید. این کار بسیار تأثیرگذار است و نشان می‌دهد به‌راستی به تصاحب آن شغل علاقه‌مندید.

یادتان باشد وکیلی که بیشتر قوانین را می‌داند برنده نمی‌شود، بلکه کسی که خود را بیشتر آمادهٔ یک موقعیت می‌کند، برنده می‌شود. اگر اطلاعات خود را کامل کنید و خوب ارائه دهید، پیروزی‌تان حتمی است.

۸. **از طولانی‌شدن رزومهٔ خود نهراسید.** به همان اندازه که شما خواستار استخدام برخوردار از تضمین شغلی هستید، کارفرمایان هم طرفدار خرید خدمات عالی کارکنان هستند. درحقیقت، موفقیت موفق‌ترین کارفرمایان به توانایی انتخاب افراد کارامد بستگی دارد. به همین خاطر، آن‌ها خواستار اطلاعات کامل هستند.

نکتهٔ دیگر این‌که، مرتب‌بودن رزومهٔ شما نشان می‌دهد فردی منضبط و تمیز هستید. من به بسیاری افراد کمک کردم چنان رزومهٔ کامل و مرتبی ارائه دهند که دیگر به مصاحبهٔ شغلی نیازی نداشته باشند و به‌آسانی استخدام شوند.

هنگامی که رزومه کامل شد، آن را روی مرغوب‌ترین کاغذ چاپ کرده و با دقت به نوشتار درست کلمات و دستور زبان توجه کنید. رعایت این نکات در نامه و اصلاح آن‌ها بسیار مفید است.

فروشندگان موفق، خود را با دقت آماده می‌کنند و می‌دانند تأثیر اولیه همیشه در خاطر می‌ماند. رزومهٔ شما نمایندهٔ فروش و به‌نوعی ویترین مغازهٔ شماست. اگر آن را زیبا بیارایید، متمایز خواهد بود و از آن‌چه کارفرمای آیندهٔ شما تاکنون دیده است، بهتر جلوه خواهد کرد. اگر جایگاه دلخواهتان ارزش داشتنش را دارد، پس خوب است با دقت و احتیاط آن را دنبال کنید. علاوه‌بر آن، اگر با شخصیت و منحصربه‌فرد بودن خود، کارفرما را تحت تأثیر قرار دهید، برای خدمات خود دستمزد بیشتری دریافت می‌کنید.

اگر از آژانس تبلیغاتی یا استخدام به‌دنبال دستیابی به شغل مورد نظر خود هستید، بخواهید از نسخه‌ای از رزومهٔ شما دربارهٔ فروش خدمت‌تان استفاده کند. این کار کمک می‌کند امتیاز بیشتری کسب کنید؛ هم از سوی آژانس و هم کارفرمایان آینده.

چگونه موقعیت شغلی دلخواه خود را به‌دست آورید؟

همه از انجام کاری که در آن بیشترین مطالعه را داشتند، لذت می‌برند؛ مانند هنرمندی که عاشق کار با رنگ و نقاشی است، مکانیکی که عاشق کار با دستانش است و نویسنده‌ای که عاشق نوشتن است. کسانی که استعدادی محدود دارند، ترجیح می‌دهند در زمینه‌ای خاص از تجارت و صنعت فعالیت کنند. این طیف کامل مشاغل را می‌توان از ساختار آن‌ها، روش‌های بازاریابی و حرفه‌های گوناگون انتخاب کرد. از این رو:

۱. ابتدا مشخص کنید که چه نوع شغلی می‌خواهید. اگر آن شغل وجود ندارد، خودتان باید آن را بیافرینید.
۲. شرکت یا فردی را انتخاب کنید که دوست دارید برایشان کار کنید.
۳. *کارفرمای آیندهٔ خود را از لحاظ سیاست‌های کاری و پیشرفت‌های* شخصی بررسی کنید.
۴. با قوهٔ تجزیه و تحلیل و استعدادها و قابلیت‌های خود، ببینید چه کاری از شما ساخته است و راه‌ها و روش‌های ارائهٔ خدمات و ایده‌هایی را که به‌باور شما با موفقیت انجام می‌شود، یافته و ارائه دهید.
۵. زیاد به «یک شغل» خاص فکر نکنید. پرسش غلط «آیا شغلی برایم پیدا می‌شود؟» را فراموش کنید. درعوض، روی آن‌چه می‌توانید ارائه و انجام دهید، متمرکز باشید.
۶. وقتی برنامهٔ خود را در ذهن مشخص کردید، با نویسنده‌ای باتجربه هماهنگ باشید تا کمک کند برنامهٔ خود را به‌شکلی مرتب و کامل روی کاغذ بنویسید.
۷. این برنامه را به فردی مقتدر و مختار که تصمیم‌گیری با اوست تحویل دهید. هر شرکت به‌دنبال کسانی است که بتوانند چیزی با ارزش ارائه دهند؛ خواه آن ایده، خدمات یا قدرت ارتباط در افراد باشد. هر شرکت برای کسی که طرح عملی مشخص برای پیشرفت شرکت دارد، جایگاهی در نظر گرفته است. شاید این روند به چند روز یا چند هفته زمان بیشتر نیاز داشته باشد؛ اما تفاوت در درآمد، میزان پیشرفت و شناخت و آگاهی شما را از سال‌ها کار سخت با دستمزد پایین نجات می‌دهد و مزایای زیادی دارد که از جمله موارد اصلی آن، این است که اغلب برای رسیدن به هدف انتخابی، یک تا پنج سال زمان صرفه‌جویی می‌کند.

هرکس که از این نردبان بالا می‌رود، با دقت و برنامه‌ریزی دقیق این کار را انجام می‌دهد (البته به‌جز پسر رئیس!).

روش جدید بازاریابی خدمات

«مشاغل» اکنون در قالب «مشارکتی» هستند

افرادی که می‌خواهند خدمات خود را با بهترین سود به فروش برسانند، باید تغییر شاخصی را که در رابطهٔ بین کارفرما و کارمند رخ داده بشناسند.

زمانی فرا می‌رسد که «قانون طلایی» عامل مؤثر و غالب در بازاریابی کالاها و خدمات خواهد شد؛ نه «قانون طلا». درنتیجه، رابطهٔ بین کارفرمایان و کارمندانشان در آینده، بیشتر ماهیت مشارکتی به خود می‌گیرد که از موارد زیر تشکیل می‌شود:

الف) کارفرما؛ ب) کارمند؛ ج) افرادی که این دو به آن‌ها خدمت می‌کنند.

روش جدید بازاریابی، خدمات را به دلایل مختلف، جدید به‌شمار می‌آورند. در ابتدا، هر دو، هم کارفرما و هم کارمند، را کارمندان همکار می‌نامند که تجارت آن‌ها **خدمتی مؤثر** به مردم می‌کند. در گذشته، کارفرمایان و کارمندان با یکدیگر مبادلهٔ پایاپای داشتند، بهترین معاملات را با یکدیگر انجام می‌دادند و گاهی معامله را به‌نفع نفر سوم و **گروهی که به آن‌ها خدمت می‌کردند**، به پایان می‌بردند.

در آینده هر دو گروه کارفرمایان و کارمندان درمی‌یابند که دیگر لازم نیست معامله را **به‌سود نفر سوم و کسانی که به آن‌ها خدمت می‌کنند، به پایان ببرند**. کارفرمای واقعی نگران آیندهٔ مردم خواهد بود. هرکس که می‌خواهد خدمات خود را عالی به فروش برساند، باید به‌شدت به این نکته توجه کند.

«تواضع» و «خدمت» رمز تجارت امروز است. کسی که خدمات خود را حتی مستقیم‌تر از کارفرمایی که به آن خدمت می‌کند بازاریابی می‌کند، به این رموز در تجارت توجه دارد، زیرا در تجزیه و تحلیل نهایی، هم کارفرما هم کارمند، **هر دو در خدمت گروهی هستند که به آن‌ها خدمات می‌رسانند.** در این صورت اگر نتوانند خوب خدمت کنند، با از دست دادن امتیاز خدمت می‌بازند.

امتیاز کیفیت، کمیت و روحیهٔ همکاری QQS شما چند است؟

در این بخش، علل موفقیت در خدمات بازاریابی مؤثر و دایم به‌روشنی توصیف شده است که بدون بررسی، تجزیه و تحلیل و درک و **به‌کارگیری** این علل، هیچ‌کس نمی‌تواند خدمات خود را به‌طور مؤثر و همیشگی به‌فروش برساند. **کیفیت** و **کمیت** خدمات ارائه‌شده و روحیه‌ای که با آن خدمت می‌کنید، بها و مدت استخدام شما را تعیین می‌کند. شخص در جهت بازاریابی مؤثر خدمات (یعنی بازار دایمی، با قیمت رضایت‌بخش و تحت شرایط مناسب)، نباید فرمول QQS را فراموش کند. پس، از آن هرچه بیشتر استفاده کنید تا **به عادت تبدیل شود!**

اینک اجازه دهید این فرمول را بررسی کنیم تا مطمئن شویم معنای دقیق آن را درک کرده‌ایم:

۱. **کیفیت** خدمات یعنی عملکرد هر قسمت در رابطه با جایگاه و موقعیت شما در بالاترین حد ممکن با حفظ کارایی بیشتر در ذهن؛

۲. **کمیت** خدمات یعنی عادت کنید همیشه همهٔ توان خود را در ارائهٔ خدمات به‌کار گیرید و هدف شما افزایش خدمات به‌همراه گسترش مهارت خود از طریق تمرین و کسب تجربه باشد. دوباره بر کلمهٔ **عادت** تأکید می‌کنیم.

۳. **روحیهٔ ارائهٔ خدمت** یعنی عادت همکاری و هماهنگی توافقی که همکاری و مشارکت کارمندان دیگر را برانگیزد.

مناسب‌بودن کیفیت و کمیت خدمات، برای حفظ دائمی بازار خدمات شما کافی نیست. روحیه‌ای که با آن خدمات را ارائه می‌دهید، عامل تعیین‌کننده‌ای قدرتمند در ارتباط با بهایی است که دریافت می‌کنید و به دوام کاری و مدت استخدام شما بستگی دارد.

اندرو کارنگی بیشتر از موارد دیگر در توصیف خود از عوامل موفقیت‌آمیز در بازاریابی خدمات به این نکته تأکید داشته است. او بارها بر ضرورت رهبری و روحیهٔ هماهنگ تأکید و اشاره کرد که فرد را نه به‌دلیل کمیت و کیفیت کاری‌اش در سازمان خود، بلکه به‌دلیل روحیه هماهنگی‌اش حفظ می‌کند. آقای کارنگی اصرار داشت که باید همه در محیط کار **موافق باشند** و برای اثبات این‌که ارزش بالایی برای کیفیت قایل بوده بسیاری از افرادی که استانداردهایش را تأیید کردند، بسیار ثروتمند شدند و کسانی که استانداردهای او را تأیید نکردند، باید شاهد موفقیت دیگران می‌شدند.

در ضمن بر اهمیت شخصیت راضی‌کننده نیز بسیار تأکید شده است، زیرا فرد را قادر می‌کند خدماتی را با **روحیهٔ** مناسب فراهم کند. اگر فرد در ارتباط با مردم، شخصیتی مداواگر دارد و با روحیهٔ هماهنگ خدمت می‌کند، همین ویژگی، کمیت و کیفیت خدماتی را که ارائه می‌دهد جبران می‌کند؛ هرچند چیزی نمی‌تواند جایگزین **ویژگی راضی‌کردن** مردم شود.

ارزش سرمایه‌ای خدمات شما

کسی که درآمدش صرفاً از فروش خدمات است، کمتر از تاجری نیست که کالا می‌فروشد. بد نیست اضافه کنم قوانین برای چنین شخصی، درست همانند قوانین تاجران است. بر این موضوع تأکید شده است، زیرا بیشتر

کسانی که از فروش خدمات خود امرار معاش می‌کنند، به‌اشتباه خود را مبرا از قوانین و مسؤولیت‌های مربوط به افرادی می‌دانند که در امر بازاریابی کالا فعال‌اند.

شاید ارزش سرمایه‌ای واقعی مغز شما با مقدار درآمدی که می‌توانید با بازاریابی خدمات خود تولید کنید، مشخص شود. شاید تخمین عادلانه از ارزش سرمایه‌ای با ضرب‌کردن درآمد سالیانه در شانزده و دوسوم به‌دست آید و منطقی است که تخمین بزنیم درآمد سالیانهٔ شما نمایانگر شش درصد ارزش سرمایه‌ای شماست. هزینهٔ اجارهٔ پول در سال شش درصد می‌شود. پول، باارزش‌تر از فکر و مغز نیست و اغلب هم کم‌ارزش‌تر است.

«مغزهای» لایق و توانا اگر به‌طور مؤثر بازاریابی شوند، نشان‌دهندهٔ شکل بسیار مناسب‌تری از سرمایه هستند که برای ادارهٔ یک تجارت مربوط به کالا لازم است، زیرا ممکن است با کاهش‌یافتن، بهای خود را از دست بدهد و این شکل از سرمایه را نه می‌توان دزدید و نه خرج کرد. علاوه بر آن، پول ضروری و لازم برای هدایت تجارت، مثل ماسهٔ بی‌ارزش است؛ مگر این‌که با «مغز» و اندیشهٔ مؤثر آمیخته شود.

سی علت اصلی شکست

چند نمونه از موارد زیر مانع موفقیت شما می‌شود؟

بزرگ‌ترین فاجعه در زندگی افرادی روی می‌دهد که صادقانه تلاش می‌کنند و شکست می‌خورند! این تراژدی در بیشتر افراد شکست‌خورده زیاد مشاهده می‌شود و درمقایسه با افراد موفق، تعداد آن بیشتر است.

من امتیاز و افتخار آن را داشته‌ام که چندین‌هزار زن و مرد را مورد تجزیه و تحلیل قرار دهم که ۹۸ درصد آن‌ها جزو افراد شکست‌خورده دسته‌بندی

شدند. به‌نظر می‌رسد بخشی از تمدن به‌شدت مشکل دارد و نظام آموزشی هم که اجازه می‌دهد افراد، خود را در زندگی شکست‌خورده ببینند مقصر است؛ اما هدف من از نوشتن این کتاب، مشخص‌کردن درست و غلط دنیا نیست. در این صورت به صدبرابر حجم این کتاب نیاز دارم.

کار تجزیه و تحلیل من ثابت کرد که شکست، بیش از سی دلیل عمده دارد. با مرور این فهرست، وضعیت خود را مقایسه و نکته به نکتهٔ آن را بررسی کنید تا بفهمید چه تعداد از آن‌ها، مانع موفقیت شما شده است.

۱. **سابقهٔ وراثتی نامساعد:** برای کسانی که با یک نقص در توانایی‌های مغز و ذهنشان به‌دنیا آمده‌اند، کار چندانی نمی‌توان کرد. این فلسفه، روشی را برای برطرف‌سازی این ضعف ارائه می‌دهد که با کمک ذهن استاد انجام می‌شود. هرچند اگر از دیدگاه سودگرایانه به این مسألهٔ بنگرید، این فقط یکی از سی علت شکست است که شاید هرکسی نتواند آن را به‌آسانی اصلاح کند.

۲. **فقدان هدف مشخص و دقیق در زندگی:** به کسی که هدف متمرکز و مشخصی ندارد، امیدی نیست. ۹۸ درصد از افرادی که تحلیل و بررسی کردم هدف مشخص نداشتند. **شاید این، دلیل اصلی شکست آن‌ها بود.**

۳. **فقدان جاه‌طلبی برای انتخاب اهداف بزرگ:** برای کَسی که هیچ هدف مهمی در زندگی ندارد و نمی‌خواهد بهایش را بپردازد، هیچ امیدی به موفقیت نیست.

۴. **تحصیلات ناکافی:** این مانعی است که ممکن است به‌سادگی بتوان بر آن چیره شد.

تجربه ثابت کرده که تحصیل‌کرده‌ترین افراد، اغلب به افراد خودساخته یا خودآموخته مشهورند. فرد، برای باسواد شدن، به چیزی بیشتر از یک مدرک دانشگاهی نیاز دارد. هر شخص باسواد، آموخته است که بدون تجاوز به حقوق دیگران به خواسته‌های زندگی خود برسد. تحصیلات به دانش چندانی نیاز ندارد، بلکه به دانش مفیدی که مدام به‌کار گرفته شود، نیاز دارد. به افراد بابت دانشی که دارند دستمزد نمی‌دهند، بلکه آن‌ها به‌خاطر **کاری که با دانسته‌های خود انجام می‌دهند** حقوق و پاداش دریافت می‌کنند.

۵. **فقدان خویش‌انضباطی:** نظم از طریق تسلط بر خود ایجاد می‌شود؛ یعنی باید همهٔ خصوصیات منفی خود را کنترل کنید. پیش از آن‌که اوضاع و شرایط را مهار کنید، ابتدا باید بر خود مسلط باشید، زیرا این سخت‌ترین کاری است که با آن روبه‌رویید. اگر بر خود غلبه نکنید، از خودتان شکست می‌خورید. شاید اگر مقابل آینه بایستید، متوجه این موضوع در خود یا در بهترین دوست خود بشوید.

۶. **بیماری:** بدون تندرستی نمی‌توان از موفقیت لذت برد. علت بسیاری از بیماری‌ها، نداشتن تسلط بر خود است که شامل موارد زیر می‌شود:

- پرخوری برای تندرستی زیانبار است؛
- عادت‌های غلط فکری و حرف‌زدن دربارهٔ موارد منفی؛
- زیاده‌روی در رابطهٔ جنسی؛
- فقدان ورزش و تمرینات ورزشی مناسب؛
- کمبود هوای تازه و تنفس نادرست.

۷. **تأثیرات نامناسب محیطی دوران کودکی:** «تا شاخه خم نشود، درخت رشد نمی‌کند». بیشتر کسانی که تمایلات جنایی دارند، آن را در اثر

زیستن در محیط بد و داشتن همراهان نامناسب در دوران کودکی کسب کرده‌اند.

۸. **طفره‌روی و به‌تعویق‌انداختن کارها:** این یکی از رایج‌ترین علل شکست است. افرادی که در کارها طفره می‌روند، در سایهٔ دیگران قرار می‌گیرند و منتظر فرصتی هستند تا شانسی موفق شوند. بیشتر ما به این علت در زندگی شکست می‌خوریم که برای شروع کاری منتظر «زمان مناسب» می‌شویم. از هرجا که هستید، شروع کنید و با هر ابزاری که در اختیار دارید، کار کنید تا ابزار بهتری در مسیر رشدتان به دست شما برسد.

۹. **فقدان پشتکار:** بیشتر ما کار را ابتدا خوب شروع می‌کنیم؛ اما خوب به پایان نمی‌رسانیم. علاوه بر آن، مردم با دیدن اولین نشانه‌های شکست، تسلیم می‌شوند و کار را رها می‌کنند. هیچ چیز جایگزین **پشتکار** نمی‌شود. فرد دارای پشتکار می‌داند که شکست معنایی ندارد. شکست با پشتکار هیچ رابطه‌ای ندارد.

۱۰. **شخصیت منفی‌نگر:** برای کسی که با شخصیت منفی و رفتار منفی با مردم مقابله می‌کند، هیچ امیدی وجود ندارد. موفقیت با استفاده از **قدرت** به‌دست می‌آید و قدرت از طریق تلاش‌های مشترک با دیگران. شخصیت منفی ایجاد همکاری نمی‌کند.

۱۱. **افراط در رابطهٔ جنسی:** انرژی جنسی، قدرتمندترین محرک است که افراد را وارد **عمل و اقدام** می‌کند. قدرتمندترین هیجان‌ها، باید با تغییر شکل مهار شود و در شبکه‌های دیگری به جریان افتد.

۱۲. **تمنای سوزان و مهارناپذیر بدون تلاش برای به‌دست آوردن چیزی:** غریزهٔ قماربازی، میلیون‌ها نفر را به شکست محکوم کرده است. نمونه‌هایی از این مورد را می‌توان در اوایل دههٔ ۲۰۰۰ مشاهده کرد که

در آن دوره، میلیون‌ها نفر سعی کردند با شـرط‌بنـدی روی شـرکت‌هـای هواپیمایی که در شب پرواز داشتند، پولدار شوند.

۱۳. **فقدان قدرت تصمیم‌گیری دقیق:** افراد موفق قاطعانه و کم‌کم تصمیم می‌گیرند و اگر قصد تغییر آن را داشته باشند، به‌کندی این کـار را انجـام می‌دهند. افرادی که شکست مـی‌خورنـد، خیلـی آرام و طـولانی تـصمیم می‌گیرند و خیلی سریع هم آن را تغییر می‌دهند. درنگ و تردید، بـرادران دوقلو هستند. هرجا یکی از این ویژگی باشـد، وجـود آن دیگـری حتمـی است. پیش از آن‌که این ویژگی‌ها شما را به شکست کامـل محکـوم کنـد، آن‌ها را در خود بکشید.

۱۴. **یک یا چند مورد از شش ترس اساسـی:** ایـن تـرس‌هـا را در فـصل پانزدهم تجزیه و تحلیل کرده‌ام که برای بازاریابی مؤثر خدمات خود، بایـد بر آن‌ها غلبه کنید.

۱۵. **انتخاب زوج نامناسب در ازدواج:** رایج‌ترین دلیل شکست همین است. رابطهٔ ازدواج، مردم را با هم صمیمی می‌کنـد. اگـر ایـن رابطـه هماهنـگ نباشد به شکست، بدبختی و غم و انـدوه مـی‌انجامـد و همـهٔ نـشانه‌هـای **جاه‌طلبی** و پیشرفت را نابود می‌کند.

۱۶. **احتیاط بیش از حد:** کسی که شجاعت اقـدام نـدارد و از هـیچ فرصـتی استفاده نمی‌کند، همیشه آخر از همه قرار می‌گیرد. احتیـاط بـیش‌ازحـد، به‌اندازهٔ بی‌احتیاطی، بد و خطرناک است. پس باید خـود را در مقابـل هـر دو به‌شدت محافظت کرد. خودِ زندگی به‌تنهایی پر از عناصر شانـس است.

۱۷. **انتخاب شریک تجاری نامناسب و اشتباه:** یکی از متداول‌ترین دلایل شکست در تجـارت، همـین مـورد اسـت. در بازاریـابی خـدمات، بایـد در انتخاب کارفرما دقت بسیاری داشـته باشـید و فـردی بـاهوش و موفـق را

برگزینید. کارفرمایی را انتخاب کنید که ارزش رقابت و تقلیدکردن داشته باشد.

۱۸. **موهوم‌پرستی و تعصب:** موهوم‌پرستی شکلی از ترس و نشانهٔ نادانی است. افراد موفق ذهن خود را باز نگه می‌دارند و از پوچی و موهوم‌پرستی هراس دارند.

۱۹. **انتخاب شغل اشتباه:** اگر کسی به شغلش علاقه نداشته باشد موفق نمی‌شود. اساسی‌ترین گام در بازاریابی خدمات، انتخاب شغلی است که فرد، خود را از صمیم قلب در آن غرق کند.

۲۰. **تمرکز نداشتن بر کاری که انجام می‌دهید.** اگر به‌اصطلاح همه‌فن‌حریف باشید، هیچ‌کاره می‌شوید. پس بر یک **هدف مهم و مشخص** متمرکز شوید و همهٔ توان خود را روی آن بگذارید.

۲۱. **ولخرجی:** افراد ولخرج موفق نمی‌شوند، چون همیشه در **معرض فقر** به‌سر می‌برند. با کنار گذاشتن درصدی از درآمد خود، عادت پس‌انداز منظم را در خود پرورش دهید. پس‌انداز مناسب در حساب بانکی، موجب شجاعت و دلگرمی‌تان می‌شود و به این ترتیب می‌توانید شجاعانه معاملات خود را پیش ببرید. باید بدون پول، هرچه را به شما پیشنهاد می‌شود بگیرید و از گرفتن آن خوشحال باشید.

۲۲. **بدبینی:** بدون خوش‌بینی متقاعد نمی‌شوید. علاوه بر آن خوش‌بینی مسری است و فرد خوش‌بین به‌طور کلی مورد استقبال دیگران قرار می‌گیرد و در هر جمعی پذیرفته می‌شود.

۲۳. **بی‌صبری:** کسی که دربارهٔ هر موضوع، فکری بسته دارد، پیشرفت نمی‌کند. بی‌صبری یعنی فرد، دیگر به کسب دانش مشغول نیست که

زیانبارترین شکل آن در زمینهٔ مسائل مذهبی، نژادی و اختلاف نظرهای سیاسی است.

۲۴. **زیاده‌روی:** زیانبارترین شکل زیاده‌روی در خوردن، نوشیدن و فعالیت‌های جنسی است. زیاده‌روی در هریک از این‌ها قاتل موفقیت است.

۲۵. **ناتوانی در همکاری با دیگران:** عدهٔ زیادی به‌دلیل این اشتباه، موقعیت و فرصت‌های خوب زندگی خود را از دست می‌دهند. این خطایی است که هیچ مدیر یا رهبر تجاری آگاهی، تحملش نمی‌کند.

۲۶. **قدرتی که بدون زحمت به‌دست آمده باشد:** دختران و پسران خانواده‌های ثروتمند و کسانی که پولی بی‌زحمت را به ارث می‌برند، از این دسته‌اند. قدرتی که به‌تدریج به‌دست نیاید، قاتل موفقیت است. **ثروت‌های بادآورده از فقر خطرناک‌ترند.**

۲۷. **دروغگویی و بی‌صداقتی عمدی:** هیچ چیز جای صداقت را نمی‌گیرد. شاید کسی، به‌طور موقتی در اثر اجبار محیطی که تسلطی بر آن ندارد دروغ بگوید و البته به دیگران آسیب دایمی وارد نکند؛ اما به کسانی که عمدی دروغ می‌گویند امیدی نیست، زیرا دیر یا زود، رفتار آن‌ها ملکهٔ ذهنشان می‌شود و محبوبیت و حتی آزادی خود را از دست می‌دهند.

۲۸. **خودخواهی و خودبینی:** این دو از ویژگی‌هایی هستند که با چراغ‌قرمز به دیگران اعلام می‌کنند از صاحب چنین صفاتی دور شوید. خودخواهی و خودبینی مانع و **قاتل** موفقیت‌اند.

۲۹. **نداشتن سرمایه:** این، علت رایج شکست کسانی است که بدون سرمایهٔ کافی شغلی را شروع می‌کنند و نمی‌توانند اشتباهات خود را جبران کنند تا به حد کافی مشهور شوند.

۳۰. **حدس‌زدن به‌جای تفکر:** بیشتر مردم آن‌قدر بی‌تفاوت یا تنبل‌اند که نمی‌توانند **درست به حقایق فکر کنند.** آن‌ها ترجیح می‌دهند روی عقاید حدسی یا قضاوت‌های لحظه‌ای کار کنند.

۳۱. در این بخش، علل خاص شکست خود را که در فهرست بالا ذکر نشد، نام ببرید.

در این سی علت اصلی شکست، توصیفی از تراژدی زندگی آمد که به همهٔ کسانی که تلاش کرده و شکست خورده‌اند، مربوط می‌شود. اگر کسی که شما را خوب می‌شناسد ترغیب کنید که در تهیهٔ این فهرست کمکتان کند، می‌توانید سی علت شکست خود را تجزیه و تحلیل کنید. بهتر است این کار را با دوست خود انجام دهید؛ نه به‌تنهایی. بیشتر مردم خود را آن‌گونه که دیگران می‌بینند، نمی‌بینند. شاید شما هم نتوانید خود واقعی‌تان را مثل دیگران ببینید.

قدیمی‌ترین موعظه این است: «خودت را بشناس!» اگر می‌خواهید کالایی را با موفقیت بفروشید، باید آن را بشناسید. باید از همهٔ ضعف‌های خود آگاه باشید؛ به‌گونه‌ای که یا از آن‌ها عبور کنید یا کامل حذفشان کنید. باید چنان از نقاط قوت خودآگاه باشید که هنگام فروش خدمات خود به آن‌ها توجه کنید. فقط با تجربه و تحلیل دقیق می‌توانید خود را بشناسید.

حماقت و نادانی در رابطه با خود فقط زمانی آشکار شد که مرد جوانی برای کسب موقعیت تجاری مشهوری به مدیر درخواست داد. او تأثیر خوبی روی مدیر گذاشته بود تا این‌که مدیر از او میزان حقوق درخواستی‌اش را پرسید. او پاسخ داد مبلغی در نظر نگرفته است (یعنی بی‌هدف بودن).

بعد مدیر گفت: «ما به‌اندازه‌ای که کارتان ارزش داشته باشد به شما حقوق می‌دهیم. پس از یک هفته امتحان معلوم می‌شود.»

آن فرد پاسخ داد: «قبول ندارم، چون **وقتی استخدام شوم بیشتر حقوق می‌گیرم.»**

پیش از شروع مذاکره دربارهٔ حقوق خود در موقعیت شغلی کنونی‌تان، مطمئن شوید که **ارزش کارتان بیشتر از میزان حقوقی است که دریافت می‌کنید.**

خواستن پول یک چیز است، چراکه همه پول می‌خواهند؛ اما ارزشِ کاری بیشتر داشتن، چیز دیگری است! خیلی‌ها خواسته‌های خود را با حقوق مقرر خود اشتباه می‌گیرند. الزامات یا خواسته‌های مالی شما با کاری که انجام می‌دهید ارتباطی ندارد، بلکه ارزش شما به‌واسطهٔ توانایی‌تان برای فراهم‌کردن خدمت مفید یا ظرفیت و توانایی‌تان برای ترغیب دیگران به فراهم‌ساختن چنین خدمتی به‌وجود می‌آید.

فهرستی از خود تهیه کنید

۲۸ پرسشی که باید به آن پاسخ بدهید

تجزیه و تحلیل سالیانه، روش بازاریابی مؤثر خدمات است که باید در قالب تهیهٔ فهرست کالای سالانه انجام شود. علاوه بر آن، تجزیه و تحلیل سالیانه باید خطاها را کاهش و فضایل و درستی‌ها را افزایش دهد.

انسان یا پیشروی می‌کند یا ثابت می‌ماند یا عقب‌نشینی می‌کند. البته هدف وی باید پیشروی باشد. تجزیه و تحلیل سالیانهٔ شما، مشخص می‌کند آیا پیشرفتی کرده‌اید؟ اگر این‌طور است، چه مقدار؟ این بررسی، هرگونه پسرفتی را که داشته‌اید نیز آشکار می‌کند. بازاریابی مؤثر خدمات به پیشروی فرد و حتی پیشروی آهسته نیاز دارد.

تجزیه و تحلیل سالیانهٔ شما باید در پایان هر سال انجام شود تا بتوانید در راه‌حل‌های سال جدید خود، اصلاحات لازم را بگنجانید. با طرح پرسش‌های زیر فهرستی شخصی تهیه کنید و با کمک کسی که اجازه نمی‌دهد خود را فریب دهید و با خود صادق نباشید، پاسخ‌ها را بازبینی کنید:

پرسشنامهٔ تحلیل خود برای تهیهٔ فهرستی شخصی

۱. آیا به هدفی که برای امسال خود مشخص کرده بودم، رسیدم؟ (باید روی کسب هدف مشخص به‌عنوان بخشی از هدف اصلی زندگی خود کار کنید.)
۲. آیا بهترین خدمات را ارائه دادم یا می‌توانستم بهتر از آن را ارائه دهم؟
۳. آیا بیشترین مقدار خدماتی را که می‌توانستم ارائه دادم؟
۴. آیا روحیهٔ کاری‌ام در تمام مدت، هماهنگ و همسو بود؟
۵. آیا اجازه دادم عادت درنگ‌کردن و طفره‌روی، کارایی‌ام را کاهش دهد؟ اگر این‌طور بود، تا چه‌حد؟
۶. آیا شخصیت خود را بهبود بخشیدم؟ اگر این‌گونه است، چگونه؟
۷. آیا در دنبال‌کردن برنامه‌ها و تکمیل آن‌ها پشتکار داشتم؟
۸. آیا در تمام مواقع، تصمیمات کامل و مشخص گرفتم؟
۹. آیا اجازه دادم یکی یا چند تا از ترس‌های اساسی، کارایی مرا کاهش دهد؟
۱۰. آیا بیش از حد محتاط بودم یا بی‌احتیاطی کردم؟
۱۱. رابطه‌ام با همکارانم در محل کار خوشایند بود یا ناخوشایند؟ اگر ناخوشایند بود، آیا همهٔ تقصیرها از من بود یا تا حدودی مقصر بودم؟
۱۲. آیا انرژی‌ام را به‌علت تمرکز نداشتن روی کار هدر داده‌ام؟
۱۳. آیا در رابطه با همهٔ موضوعات، شکیبا و روشنفکرانه رفتار کرده‌ام؟

۱۴. برای ارائهٔ خدمات، چگونه توانایی‌ام را بهبود بخشیده‌ام؟
۱۵. آیا در هر کدام از عادت‌هایم زیاده‌روی کرده‌ام؟
۱۶. آیا پنهان یا آشکار، شکلی از خودخواهی‌ام را بیان کرده‌ام؟
۱۷. آیا رفتارم با همکارانم به‌گونه‌ای بوده که احترامشان را برانگیزد؟
۱۸. آیا نظرات و تصمیمات من براساس حدس و گمان بوده است یا با دقت آن‌ها را تجزیه و تحلیل و به آن‌ها فکر کرده‌ام؟
۱۹. آیا عادت دارم زمان، هزینه‌ها و درآمدم را تقسیم‌بندی و در خرج‌کردن آن صرفه‌جویی کنم؟
۲۰. چه مدت را به تلاش نامناسب اختصاص دادم که می‌توانستم آن را روی کار بهتری صرف کنم؟
۲۱. چگونه می‌توانم وقت خود را دوباره تقسیم‌بندی کنم و طوری عادت‌هایم را تغییر دهم که در سال آینده مؤثرتر باشم؟
۲۲. آیا از آن دسته رفتارهایم که برخلاف اصول وجدانی بود، احساس گناه کرده‌ام؟
۲۳. چگونه می‌توانستم نسبت به حقوقی که دریافت می‌کردم، خدمات **بیشتر** و **بهتری** ارائه دهم؟
۲۴. آیا با کسی با بی‌عدالتی رفتار کردم؟ اگر این‌طور است چگونه؟
۲۵. اگر قرار بود از خدمات خودم خریداری کنم، آیا از خریدم راضی می‌بودم؟
۲۶. آیا خریدار خدماتم از آن راضی بوده است؟ اگرنه، چرا؟
۲۷. آیا در موقعیت شغلی مناسبی هستم؟ اگرنه، چرا؟
۲۸. امتیاز کنونی من دربارهٔ اصول اساسی موفقیت چند است؟ (این امتیازبندی را عادلانه و با صراحت اعلام کنید و این معیارگذاری را به کسی که شجاعت کافی برای آن دارد، بسپارید).

شما اینک با خواندن و پیروی از اطلاعات این فصل از کتاب، آمادهٔ ایجاد طرح عملی برای بازاریابی خدمات خود هستید. کسانی که شانس خود را از دست دادند و کسانی که تازه به کسب درآمد و پول مشغول شده‌اند، چیزی جز ارائهٔ خدمات خود برای رسیدن به ثروت ندارند. بنابراین لازم است اطلاعات عملی لازم برای بازاریابی خدمات خود را به بهترین شکل در اختیار داشته باشند.

اطلاعات این فصل برای کسانی که خواستار رهبری هستند، بسیار ارزشمند بوده و برای کسانی هم که به‌عنوان مجریان تجاری و صنعتی، قصد بازاریابی خدمات خود را دارند، الهام‌بخش است.

درک کامل اطلاعات این کتاب در بازاریابی خدمات، بسیار مفید خواهد بود و به شخص کمک می‌کند در تحلیل و بررسی افراد، با کفایت بیشتری عمل کند. اطلاعات این کتاب برای مدیران کارکنان، مدیران استخدام و دیگر مجریان، که مسؤول انتخاب کارمندان و حفظ سازمان مؤثر و کارامد هستند، مفید است. اگر به این جمله شک دارید، با پاسخگویی به ۲۸ پرسش مطرح‌شده در پرسشنامهٔ خودسنجی، درستی آن را بیازمایید. درواقع این کار، ممکن است هم جالب و هم سودآور و مفید باشد؛ حتی اگر به درستی جمله شک نداشته باشید.

فرصت‌های ثروت‌اندوزی را کجا و چه‌طور پیدا کنیم؟

حال که اصول ثروت‌اندوزی را تحلیل کرده‌ایم، می‌پرسیم: «در کجا فرصت استفاده از این اصول را پیدا کنیم؟» بسیار خب، اجازه دهید فهرستی تهیه کنیم و ببینیم اقتصاد غربی به فرد جویای ثروت، خواه کم یا زیاد، چه پیشنهادی می‌دهد.

ابتدا یادمان باشد که همهٔ ما در جامعه‌ای زندگی می‌کنیم که تعداد کمی از شهروندان از آزادی فکری و عمل برخوردارند. بیشتر ما هرگز از این آزادی بهره‌ای نبرده‌ایم و هرگز آزادی خود را با آزادی دیگر جوامع مقایسه نکرده‌ایم.

در این‌جا ما از آزادی فکری، انتخاب و لذت‌بردن از تحصیلات، آزادی مذهبی، سیاسی و انتخاب کار، حرفه یا شغل برخورداریم. آزادی مال‌اندوزی بی‌حدوحصر، آزادی انتخاب محل اقامت، آزادی ازدواج، آزادی استفاده از فرصت‌های برابر برای همهٔ نژادها، آزادی سفر و انتخاب غذا و آزادی انتخاب نیز از جملهٔ این گسترهٔ پهناور آزادی‌های ما به‌شمار می‌آید. آزادی اشکال دیگری نیز دارد؛ اما این فهرست مهم‌ترین موارد را ارائه می‌دهد.

«معجزه‌ای» که آزادی اجتماعی را فراهم ساخته است

من بدون هیچ وسیله و ابزار پیشرفته‌ای، توانسته‌ام امتیاز تجزیه و تحلیل آشکار این مفهوم بسیار مطلق را داشته باشم تا بگویم معجزه‌ای که می‌خواهم از آن سخن بگویم، فرصت‌های ثروت‌اندوزی و آزادی از هر نوع را فراهم می‌کند.

من حق دارم منبع و ماهیت این **قدرت نامرئی** را تجزیه و تحلیل کنم، زیرا می‌دانم بیش از ۲۵ سال است که بسیاری از مردم، آن قدرت را سازماندهی کردند و بسیاری، هم‌اکنون مسؤول محافظت از آن‌اند.

نام این مادهٔ مفید به حال انسان، **سرمایه** است!

سرمایه فقط شامل پول نمی‌شود، بلکه شامل گروه‌های بسیار باهوش و سازمان‌یافته از افرادی می‌شود که روش‌ها و ابزارهای استفادهٔ مؤثر از آن را برای عموم و نیز خودشان برنامه‌ریزی می‌کنند.

این گروه، از دانشمندان، استادان، شیمی‌دان‌ها، مخترعین و تحلیلگران تجاری، متخصصین روابط عمومی، متخصصین حمل‌ونقل، حسابداران، وکلا، پزشکان و مردان و زنانی تشکیل می‌شود که از دانش بسیار تخصصی در همهٔ زمینه‌های صنعت و تجارت برخوردارند. آن‌ها راه‌های جدید و هیجان‌انگیز را در زمینه‌های مختلف پایه‌گذاری می‌کنند.

آن‌ها از دانشکده‌ها، بیمارستان‌ها و مدارس حمایت می‌کنند، راه‌ها و جاده‌های خوبی می‌سازند، روزنامه و مجله منتشر می‌کنند، بیشتر هزینه‌های دولت را می‌پردازند و از موارد ضروری برای پیشرفت انسان مراقبت و به آن‌ها توجه می‌کنند. خلاصه بگویم که سرمایه‌گذاری، مغز تمدن است، زیرا مبنای آموزش، روشنفکری و پیشرفت انسان را تشکیل می‌دهد.

استفاده از پول بدون فکر و اندیشه، خطرناک است. اگر درست از پول استفاده کنیم، مهم‌ترین مبنای تمدن را تشکیل می‌دهد. یک صبحانهٔ ساده برای یک خانوادهٔ شهری از آب گریپ‌فروت، غلات، تخم‌مرغ، نان، کره، چای و شکر تشکیل شده که اگر سرمایهٔ سازماندهی‌شده، ماشین‌آلات، کشتی‌ها، راه‌آهن و ارتش بزرگی از افراد ورزیده آن‌ها را تأمین نمی‌کرد، امکان آماده‌سازی‌اش وجود نداشت.

یک ایدهٔ کم‌اهمیت و ارائهٔ یک صبحانهٔ ساده هم بدون وجود سرمایهٔ سازمان‌یافته، امکان‌پذیر نیست. برای تهیهٔ چای، باید به چین یا هند سفر کنید و اگر شناگر خوبی نباشید، قبل از پایان سفر خسته می‌شوید. بعد با مشکل دیگری مواجه می‌شوید. حتی اگر مقاومت فیزیکی شما برای شنا در اقیانوس عالی باشد، آن پول را برای چه استفاده می‌کنید؟

برای تهیهٔ شکر باید به جزیرهٔ کارائیب شنا کنید یا پیاده به مزرعهٔ نیشکر بروید. با وجود این، ممکن است بدون شکر برگردید، چون برای تولید شکر

به تلاش سازمان‌یافته و پول نیاز دارید؛ همین‌طور به‌منظور تصفیه، حمل‌ونقل و آماده‌سازی آن برای میز صبحانه.

تخم‌مرغ‌ها را به‌راحتی تحویل می‌گیرید؛ اما برای تهیهٔ یک لیوان آب گریپ‌فورت به سفری بسیار طولانی نیاز دارید. وقتی می‌خواهید دو تکه نان تهیه کنید، باید مسیری طولانی را به گندم‌زار طی کنید.

تهیهٔ غلات هم باید از منو حذف شود، چون این کار فقط با وجود کارگران آموزش‌دیده و ماشین‌آلات مناسب، که وجود آن‌ها به **سرمایه** نیاز دارد، امکان‌پذیر است.

هنگام استراحت، شیرجه‌ای به‌سمت آمریکای جنوبی می‌زنید تا دو عدد موز بردارید و در مسیر برگشت، می‌توانید به نزدیک‌ترین دامپروری بروید و کمی خامه و کره بردارید. بعد خانواده آماده می‌شوند تا از خوردن صبحانه در کنار یکدیگر لذت ببرند.

دور از دسترس و غیرممکن به‌نظر می‌رسد، نه؟ خب، فرایندی که توصیف شد، تنها راه ممکن برای تهیهٔ چند قلم موادغذایی است که بدون سیستم سرمایه‌گذاری امکان‌پذیر نیست.

مجموع پول مورد نیاز ساخت و نگه‌داری راه‌آهن و کشتی برای تهیه و تحویل یک صبحانهٔ ساده، آن‌قدر زیاد است که در تصور انسان هم نمی‌گنجد و بالغ بر صدها میلیون دلار می‌شود. لازم به ذکر است که برای کشتی‌ها و قطارها یک لشکر کارمند نیاز داریم؛ اما حمل‌ونقل تنها بخشی از الزام تمدن مدرن است. پیش از این‌که بتوان کاری کرد، باید چیزی از زمین روییده باشد یا برای بازار آماده و ساخته شده باشد. این امر، به چندمیلیون دلار دیگر، وسایل، ماشین‌آلات بسته‌بندی و بازاریابی و دستمزد میلیون‌ها مرد و زن نیاز دارد.

کشتی‌ها و راه‌آهن‌ها از زمین نمی‌رویند و خودبه‌خود کار نمی‌کنند. آن‌ها از طریق توانایی نیروی کارگر، قوهٔ ابتکار و سازماندهی مردمی که تصور، ایمان، خوش‌بینی و تصمیم و پشتکار دارند، به‌وجود می‌آیند! این افراد را سرمایه‌گذاران می‌نامند.

آن‌ها از تمایل به ساخت، به‌دست آوردن و فراهم‌کردن خدمات مفید، کسب سود و ثروت‌اندوزی انگیزه می‌گیرند و چون خدماتی را فراهم می‌کنند که بدون آن هیچ تمدنی دوام نمی‌آورد، خود را در مسیر ثروت‌های کلان قرار می‌دهند.

فقط برای ثبت ساده و قابل درک این موضوع می‌گویم که این سرمایه‌گذاران، همان افرادی هستند که بیشتر سخنرانان از آن‌ها صحبت می‌کنند و رادیکال‌ها، قاچاقچی‌ها، سیاستمداران و رهبران متحد، آنان را «یغماگران سود» می‌نامند.

سعی ندارم حتی ذره‌ای به زیان یا سود گروهی از مردم یا هر نوع سیستم اقتصادی حرف بزنم. سعی ندارم معاملهٔ جمعی را هنگام ذکر نام «رهبران متحد» محکوم کنم و قصد هم ندارم بگویم همهٔ کسانی که به‌عنوان سرمایه‌دار شناخته شده‌اند، سالم هستند.

هدف این کتاب، که بیش از یک‌چهارم عمرم را صرف آن کردم، ارائهٔ فلسفهٔ مهم به همهٔ کسانی است که دانشی را می‌خواهند که برای آن‌ها به هر میزان که بخواهند، ثروت‌اندوزی کند.

در این‌جا مزایای اقتصادی سیستم سرمایه‌گذاری را برای دو هدف، تجزیه و تحلیل کرده‌ام:

۱. همهٔ کسانی که در جست‌وجوی ثروت هستند، باید سیستمی را که بر همهٔ راه‌های رسیدن به ثروت نظارت می‌کند، بشناسند و با آن تطابق یابند.

۲. باید تصویری مخالف آن‌چه سیاست‌مداران آن را سرمایهٔ سازمان‌یافتهٔ سمی و آلوده به‌شمار می‌آورند، ارائه دهند.

این جامعهٔ سرمایه‌گذاری است و با سرمایه به توسعه رسیده است. از این رو کسی حق سهیم‌شدن در برکات آزادی و ثروت را دارد که می‌خواهد ثروتمند شود؛ اما شاید بداند اگر سرمایهٔ سازمان‌یافته نتواند این فواید را فراهم کند، ثروت و فرصت نمی‌تواند در اختیار ما قرار بگیرد.

اگر معتقدید که ثروت فقط با اقدام کسانی که خود را در گروه‌هایی سازماندهی می‌کنند و حقوق بیشتری برای خدمات کمتر درخواست می‌کنند انباشته می‌شود و بدون تلاش خواستار خدمات دولت هستند و اگر جزو کسانی هستید که رأی خود را به سیاستمداران در ازای تاراج خزانهٔ دولت می‌فروشند، شاید با اطمینان کامل از این‌که هیچ‌کس مزاحم شما نمی‌شود، به باور خود تکیه کنید.

هرچند، باید دربارهٔ این آزادی حقیقت کامل را بدانید که عدهٔ کمی آن را درک می‌کنند. این حقیقت، گسترده است و امتیازات بسیاری را فراهم می‌کند که نمی‌تواند بدون تلاش، ثروتی به‌وجود آورد.

اما یک روش وابسته، انباشت و حفظ قانونی پول است که با فراهم‌سازی خدمات مفید انجام می‌شود. هیچ سیستمی تاکنون با افرادی قانونی و فقط با نیروی اعداد و بدون جبران ارزش کاری، ثروتمند نشده است.

اصلی به‌نام قانون **اقتصاددانی** وجود دارد که چیزی فراتر از یک تئوری و نظریه است و کسی نمی‌تواند از این قانون فرار کند.

نام این اصل را خوب به‌خاطر بسپارید، زیرا بسیار قدرتمندتر از همهٔ سیاستمداران و دستگاه‌های سیاسی و فراتر از سطح کنترل واحدهای کارگری است. حتی رهبران خودمحور نمی‌توانند به آن رشوه دهند یا از آن

بگریزند. علاوه بر آن، چشمانی حقیقت‌بین و سیستم کتابداری خاصی دارد که تبادلات افرادی را که در آن تجارت شرکت می‌کنند و می‌کوشند بدون بخشیدن به‌دست آوردند، دقیق محاسبه می‌کند. دیر یا زود، بازرس‌ها از راه می‌رسند و گزارش‌های افراد کوچک و بزرگ را بررسی می‌کنند و خواستار رسیدگی به محاسبات می‌شوند.

تجارت بزرگ، سود یغماگری سرمایه یا هر اسمی که برای آن سیستم انتخاب می‌کنید، به ما آزادی می‌دهد تا گروهی از مردم را که این قانون قدرتمند اقتصادی را درک می‌کنند، به آن احترام می‌گذارند و خود را با آن سازگار می‌کنند، معرفی کنیم. درضمن، تداوم وضعیت مالی آن‌ها به احترام به این قانون بستگی دارد.

همین‌طور یادتان باشد که این آغاز منابع قابل دسترس برای جمع‌آوری ثروت است. در این‌جا فقط تعدادی از موارد تجملی و غیرضروری را ذکر کردیم. درضمن یادتان باشد تجارت تولید، حمل‌ونقل و بازاریابی این چند قلم کالا موجب استخدام مداوم میلیون‌ها مرد و زنی می‌شود که برای خدمات خود ماهانه میلیون‌ها دلار دریافت می‌کنند و آن را آزادانه برای موارد تجملی و رفع نیازهای خود مصرف می‌کنند.

به‌خصوص یادتان باشد که در ورای همهٔ این تبادلات کالا و خدمات شخصی، فرصتی عظیم برای ثروت‌اندوزی نهفته شده است. در این‌جا آزادی است که به کمک ما می‌آید و برای ادارهٔ این تجارت، مانع شما نمی‌شود. اگر کسی استعداد، آموزش یا تجربهٔ بیشتری دارد، ثروت بیشتری را انباشته می‌کند. کسانی که خوش‌شانس نیستند، ممکن است ثروت کمتری بیندوزند. هرکس می‌تواند با مقداری کار به کسب درآمد و امرار معاش بپردازد.

پس هم‌اکنون شروع کنید!

فرصت، بساط خود را در مقابل شما پهن کرده است! پیش‌قدم شوید، خواستهٔ خود را انتخاب کنید و برنامه‌ای ایجاد و به آن عمل کرده و با **پشتکار** ادامه دهید. جامعه برای شما سرمایه‌گذاری می‌کند. می‌توانید به این مورد بیشتر وابسته باشید. **جامعهٔ سرمایه‌داری برای هر شخص فرصتی را فراهم می‌کند تا خدمات و ثروتی را به نسبت ارزش آن خدمت فراهم کند.**

این «سیستم» این حق را به همه می‌دهد؛ اما نمی‌تواند **بابت هیچ کاری پاداش** بدهد. خود قانون اقتصاددانی، به‌طور قطعی سیستمی را کنترل می‌کند که نه دریافت پاداش بدون زحمت را قبول دارد و نه آن را تحمل می‌کند.

قانون اقتصاددانی از طبیعت به انسان رسیده است! کسانی که از این قانون سرپیچی می‌کنند، در هیچ دادگاهی محاکمه نمی‌شوند. در ضمن، این قانون را نمی‌توان فسخ کرد، زیرا مثل ستاره‌های آسمان در جایگاه خود محکم و بخشی از همان سیستم است که ستاره‌ها را رصد می‌کند.

آیا کسی از قانون اقتصاددانی امتناع می‌کند؟

به‌یقین این جامعه‌ای آزاد است که همه با حقوق برابر متولد می‌شوند؛ از جمله امتیاز نادیده‌گرفتن قانون علم اقتصاد. سپس چه اتفاقی می‌افتد؟ خب، اتفاقی نمی‌افتد تا این‌که بسیاری از مردم به‌منظور نادیده‌گرفتن این قانون و به‌دست آوردن اجباری خواستهٔ خود به نیروهایی می‌پیوندند. سپس دیکتاتور از راه می‌رسد؛ **با اسلحه و توپ و تانک و زور!**

ما هنوز به آن مرحله نرسیده‌ایم؛ اما آموخته‌ایم که همگی می‌خواهیم دربارهٔ کارکرد این سیستم بیشتر بدانیم. شاید آن‌قدر خوش‌شانس باشیم که دانش مشخصی را نسبت به این واقعیت وحشتناک درخواست نکنیم. بی‌شک

ترجیح می‌دهیم با آزادی بیان ادامه دهیم؛ آزادی **عمل و آزادی فراهم‌سازی خدمات مفید در ازای این ثروت‌ها.**

این مشاهدات براساس تجربهٔ کوتاه‌مدت به‌دست نیامده است، بلکه حاصل ۲۵ سال تحلیل روش‌های موفق‌ترین و ناموفق‌ترین مردمان مشهور آمریکاست.

فصل هشتم

تصمیم‌گیری: بر تعلل و مسامحه‌کاری مسلط شویم

(در هفت قدمی ثروت)

تحلیل و بررسی دقیق بیست‌وپنج‌هزار مرد و زن شکست‌خورده، حقیقتی را آشکار کرد که نشان می‌داد «فقدان تصمیم» مهم‌ترین علت شکست بین سی مورد از علل شکست بود. این تنها یک حرف نیست، بلکه واقعیت دارد.

تعلل و مسامحه، نقطهٔ مقابل تصمیم‌گیری و دشمنی است که همه باید بر آن چیره شوند.

شما فرصت دارید پس از خواندن این کتاب، ظرفیت خود را برای تصمیم‌گیری سریع و دقیق آزمایش کنید و آماده شوید تا به اصول آن عمل کنید.

تحلیل چندصد نفر از کسانی که ثروت بالغ بر میلیون‌ها دلار انباشته کردند، حقیقتی را آشکار کرد که براساس آن، هریک از آن‌ها **دقیق** تصمیم گرفتند و اگر تصمیم‌ها را تغییر دادند، به‌سرعت نبوده است.

کسانی که نمی‌توانند پول انباشته کنند، بدون استثنا عادت داشتند خیلی **آهسته و کند** تصمیم بگیرند و این تصمیم را سریع تغییر دهند.

یکی از برجسته‌ترین خصوصیات هنری فورد، عادت تصمیم‌گیری سریع و دقیق و آرام و کند تغییردادن آن بود. این ویژگی در او بسیار شاخص بود؛ چنان‌که او را به داشتن روحیه‌ای سرسخت مشهور کرده بود. این ویژگی بود که آقای فورد را ترغیب می‌کرد به ساخت مدل مشهور خود ادامه دهد (یعنی زشت‌ترین ماشین دنیا). با وجود این، مشاوران و بسیاری از خریداران خودرو، او را به تغییر مدل ماشین تشویق می‌کردند.

شاید آقای فورد در ایجاد این تغییر، خیلی تأخیر داشت؛ اما آن سوی ماجرا این است که تصمیم قاطعانهٔ آقای فورد، ثروت بزرگی را قبل از ضرورت تغییر مدل به‌سوی او سرازیر کرد. با وجود این، کمی تردید داریم که عادت تصمیم‌گیری قاطعانهٔ آقای فورد، او را سرسخت کرده بود؛ اما این ویژگی بهتر از کندی در تصمیم‌گیری و تغییر سریع آن است.

بیشتر کسانی که در اندوختن پول کافی برای رفع نیازهایشان شکست می‌خورند، به‌راحتی تحت تأثیر نظرات دیگران قرار می‌گیرند و به نظرات و عقاید روزنامه‌ها و شایعه‌پراکنی همسایه‌ها اهمیتی نمی‌دهند. به‌نظر آن‌ها، «عقاید و نظرات» ارزان‌ترین کالاهای روی زمین هستند. همه نظراتی دارند که آرزو دارند دیگران آن‌ها را بپذیرند. وقتی به تصمیماتی می‌رسید، اگر تحت تأثیر «نظراتی» قرار بگیرید، در هر کاری موفق نمی‌شوید؛ به‌ویژه در **تبدیل خواستهٔ خود به پول**.

اگر تحت تأثیر نظرات دیگران قرار بگیرید، دیگر نظر و خواسته‌ای برای خود نخواهید داشت. هنگام به‌کارگیری اصولی که در این‌جا توصیف کردیم، به نظر خود توجه کنید و درنهایت خودتان تصمیم بگیرید و بعد از نظر آن‌ها استفاده کنید. به‌جز اعضای گروه «ذهن استاد» به نظر کسی چندان اعتماد نکنید و در انتخاب گروه خود مطمئن باشید که افراد آن با هدف شما بسیار **همراه و همدل** باشند.

دوستان صمیمی و اقوام، اغلب به نظر دیگران بی‌اعتنا هستند و گاهی آن را تمسخرآمیز می‌دانند. هزاران مرد و زن، تمام عمر با خود عقده‌های حقارت را حمل می‌کنند و ناآگاهانه اعتمادبه‌نفس خود را از طریق این نظرات یا تمسخر دیگران از دست می‌دهند.

باید بدانید مغز و ذهنتان به شما تعلق دارد. از ذهن خود برای تصمیم‌گیری استفاده کنید. اگر به حقایق یا اطلاعات دیگر افراد نیاز دارید تا بتوانید تصمیم بگیرید، در بسیاری موارد، این حقایق یا اطلاعات را بدون آشکارسازی اهداف خود کسب کنید.

این خصوصیت کسانی است که از روی بی‌اطلاعی حرف می‌زنند؛ اما می‌خواهند خود را فردی دانا جلوه دهند. چنین افرادی به‌طور کلی زیاد حرف می‌زنند و کمتر گوش می‌کنند. پس چشم و گوش خود را باز و دهان خود را بسته نگه دارید تا بتوانید عادت تصمیم‌گیری سریع را کسب کنید. کسانی که زیاد حرف می‌زنند، کمتر عمل می‌کنند. اگر بیشتر از آن‌که گوش دهید، حرف بزنید، نه‌تنها خود را از فرصت‌های کسب دانش محروم می‌کنید، بلکه طرح‌ها و هدف‌های خود را برای کسانی که در اثر حسادت از شکست شما خوشحال می‌شوند، آشکار می‌کنید.

یادتان باشد هر بار که دهان خود را در حضور شخصی که دانش بالایی دارد باز می‌کنید، ناآگاهی و کمی سواد خود را به او نشان می‌دهید!

حکمت درست، معمولاً خود را از راه سکوت و فروتنی و نجابت نشان می‌دهد. فراموش نکنید هر شخصی که با او همراه می‌شوید، همانند شما در جست‌وجوی فرصتی است تا پول انباشته کند. اگر دربارهٔ برنامه‌های خود آزادانه صحبت کنید، وقتی بعداً بفهمید که عدهٔ دیگری قبل از شما اهدافتان را عملی کردند، تعجب می‌کنید و از این‌که نابخردی کردید و با آن‌ها در این باره حرف زدید، پشیمان می‌شوید. پس یکی از اهداف خود را بسته نگاه‌داشتن دهان خود و باز نگه‌داشتن چشم و گوشتان قرار دهید.

اگر متن زیرا با حروف درشت بنویسید و آن را در جایی قرار دهید که هر روز ببینید، یادآور خوبی است:

به دنیا بگویید قصد دارید چه کاری انجام دهید؛ اما ابتدا در عمل نشان دهید.

این جمله، معادل این ضرب‌المثل است که «دوصد گفته چون نیم‌کردار نیست.»

آزادی یا تصمیم‌گیری در حد مرگ

ارزش تصمیمات به شجاعت اتخاذ آن‌ها بستگی دارد. با خطرپذیری‌های بزرگ به تصمیمات بزرگ دست می‌یابیم؛ خطرپذیری‌هایی در حد مرگ.

تصمیم لینکلن برای صدور اعلامیهٔ آزادی، که به برده‌های آمریکا آزادی داد، سبب دشمنی هزاران نفر از دوستان و حامیان سیاسی او شد. او هم می‌دانست که سرپیچی از آن اعلامیه به‌معنای مرگ هزاران نفر در میدان

نبرد است. در پایان، این موضوع به قیمت زندگی لینکلن تمام شد. این کار به شجاعت نیاز داشت.

تصمیم سقراط برای نوشیدن یک فنجان سم، باور شخصی او را به مصالحه گذاشت؛ اما تصمیمش شجاعانه بود. این کارِ او، مردم را هزاران سال جلو برد و به آن‌ها حق آزادی فکر و بیان داد.

تصمیم ژنرال رابرت ای. لی، در مورد اشغال جنوب بسیار شجاعانه بود، زیرا می‌دانست این تصمیم به قیمت زندگی او و دیگران تمام می‌شود.

اما بزرگ‌ترین تصمیم دربارهٔ هر شهروند آمریکایی در چهارم ژوئیهٔ ۱۷۷۶ در فیلادلفیا گرفته شد؛ آن هم زمانی که ۵۶ نفر اسامی خود را زیر قراردادی امضا کردند که یا برای تمام آمریکا آزادی‌بخش بود یا سر هر ۵۶ نفر را بالای دار می‌برد!

شما دربارهٔ این سند معروف شنیده‌اید؛ اما شاید در زمینهٔ پیشرفت شخصی، درسی از آن نیاموخته باشید.

همهٔ ما تاریخ این تصمیم مهم را به‌یاد داریم؛ اما عده‌ای از ما می‌دانیم چنین تصمیمی به چه شجاعتی نیاز دارد. ما تاریخ را همان‌گونه که به ما درس دادند به‌یاد داریم، ما تاریخ و اسامی مردان جنگجو را به‌یاد داریم؛ اما از نیروهای واقعی پشت این اسامی و همین‌طور از تاریخ‌ها و مکان‌ها بی‌خبریم. هنوز دربارهٔ آن قدرت نامحسوس چیز چندانی نمی‌دانیم؛ همان قدرتی که آزادی آمریکایی‌ها را مدت‌ها پیش از آن‌که ارتش واشنگتن به یورک‌تان برسد، تضمین کرد.

ما تاریخ انقلاب را می‌خوانیم و به‌اشتباه تصور می‌کنیم جورج واشنگتن پدر آمریکا بود و آزادی آمریکایی‌ها را به‌ارمغان آورد؛ اما حقیقت این است که پیروزی ارتش او مدت‌ها قبل، پیش از تسلیم لرد کورن والز، تضمین شده

بود. قصد نداریم واشنگتن را از هر شکوه و عظمتی که کسب کرده دور کنیم، بلکه هدف این است که توجه بیشتری به قدرت شگفت‌انگیزی بدهیم که علت واقعی پیروزی‌اش بود. این فاجعه است که تاریخ‌نویسان حتی به قدرت مقاومت‌ناپذیری که آزادی این ملت را به‌ارمغان آورد کوچک‌ترین اشاره‌ای نکردند؛ ملتی که با این آزادی به استقلالی متفاوت از همهٔ مردمان زمین رسید. آن را فاجعه می‌دانم، زیرا همان قدرت را فرد باید برای مقابله با مشکلات زندگی به‌کار ببرد.

اجازه دهید خلاصهٔ اتفاقاتی که این قدرت را تولید کرد، مرور کنیم. ماجرا از حادثه‌ای در پنجم مارس ۱۷۷۰ در بوستون شروع شد.

سربازان بریتانیایی در خیابان‌ها، آشکارا شهروندان را با حضور خود تهدید می‌کردند. مستعمره‌نشینان از مردان مسلحی که در بین آن‌ها رژه می‌رفتند، متنفر بودند. کم‌کم تنفر خود را آشکارا بیان کردند و به پرتاب سنگ و ناسزاگویی به سربازان پرداختند تا این‌که افسر فرمانده دستور داد با سرنیزه، آن‌ها را تهدید کنند!

نبردی درگرفت و به مرگ و زخمی‌شدن بسیاری منجر شد. این حادثه چنان تنفر و انزجاری را ایجاد کرد که انجمن استانی (متشکل از مستعمره‌نشینان مشهور) به‌منظور اقدامی مفید، جلسه تشکیل دادند. دو تن از اعضای آن انجمن، جان‌هان کوک و ساموئل آدامز بودند. آن‌ها شجاعانه سخنرانی و اعلام کردند که باید در راستای بیرون‌راندن سربازان از بوستون حرکتی انجام شود. یادتان باشد این **تصمیم** در ذهن دو مرد آغاز شد و به ایمان و انرژی بسیاری نیاز داشت، زیرا تصمیمی خطرناک بود.

پیش از این‌که این انجمن به زمان دیگری موکول شود، ساموئل آدامز به فرمانداری یکی از ایالات به‌نام هاتچیستون منصوب و خواستار عقب‌نشینی

سربازان بریتانیایی شد. این درخواست پذیرفته شد و سربازان از بوستون بیرون رفتند؛ اما این حادثه به همین‌جا ختم نشد، بلکه سبب شد این وضعیت، تمام تمدن را به‌کلی تغییر دهد.

عجیب است؛ اما آیا تغییرات بزرگی چون انقلاب آمریکا و بسیاری از جنگ‌ها اغلب در شرایطی آغاز نشد که مهم به‌نظر نمی‌رسید؟ جالب است که این تغییرات مهم را مشاهده کنیم که اغلبشان به شکل تصمیم مشخصی در ذهن تعداد کمی از مردم آغاز شد. تعدادی از ما تا حدودی با تاریخ آمریکا آشناییم و می‌دانیم جان هانچوک، ساموئل آدامز و ریچارد هنری لی (از ایالت ویرجینیا) پدران واقعی این کشور بودند.

ریچارد هنری لی عامل مهمی در این ماجرا به‌شمار می‌آید، زیرا او و ساموئل آدامز مدام با هم در ارتباط بودند و ترس‌ها و امیدهای خود را دربارهٔ خیر و منفعت مردم ایالت خود با یکدیگر در میان می‌گذاشتند. با این کار، آدامز فهمید که مبادله‌نامه بین سیزده مستعمره‌نشین به هماهنگی تلاش‌های لازم دربارهٔ حل مسائل آن‌ها کمک می‌کند. در مارس ۱۷۷۲، دو سال پس از زدوخورد با سربازان بوستون، آدامز این ایده را به انجمن ارائه داد که کمیتهٔ هماهنگی بین مستعمره‌ها تأسیس شود تا برای بهبود وضعیت مستعمرات آمریکا و بریتانیا همکاری دوستانه برقرار شود.

این اتفاق را به‌خوبی به‌خاطر بسپارید، زیرا آغاز تشکیل سازمان قدرتمندی بود که قصد آزادی‌بخشی به آمریکاییان را داشت. ذهن استاد برتر از قبل سازمان یافته است. این گروه از آدامز، لی و هانکوک تشکیل شد و کمیتهٔ هماهنگی سازمان یافت. مشاهده کنید که این حرکت، راهی را برای افزایش قدرت ذهن استاد و برتر گشود و این کار با افزودن مردان از تمام

مستعمرات بـه آن انجـام شـد. توجـه کنیـد کـه ایـن فراینـد، زمینـهٔ اولـین برنامه‌ریزی سازمان‌یافتهٔ مستعمرات ناخرسند را پایه‌گذاری کرد.

وحدت قدرت‌آفرین است! شهروندان مستعمره‌ها بابـت جنـگ نـامنظم در مقابل سربازان بریتانیایی دستمزد می‌گرفتند؛ امـا کـار مفیـدی انجـام نـشد. نارضایتی و شکایت‌های شخصی آن‌ها در کنترل و تسلط ذهن اسـتادانه بـود. هیچ‌کدام از افراد قلب، ذهـن، روح و جـسم خـود را بـه یـک تـصمیم واحـد متمرکز نکرده بودند تا مشکل خود را یک‌بار بـرای همیـشه بـا بریتانیـا حـل کنند، تا این‌که آدامز، هانکوک و لی با هم متحد شدند.

درضمن مردم بریتانیـا احمـق نبودنـد. آن‌هـا هـم بـرای حـساب‌هایـشان برنامه‌ریزی و تفکر خردمندانه داشته‌انـد و پـول و نیـروی نظـامی منظمـی از برنامهٔ آن‌ها حمایت می‌کرد.

شاه بریتانیا، گیج را جانشین هاتچینسون حاکم ماساچوست کرد. یکـی از نخستین اقدامات حاکم، دعوت از ساموئل آدامز به‌منظور تلاش برای **تهدیـد** موقعیت او بود. می‌توان به بهترین شکل گفت‌وگویی را که بین کلنـل فنتـون (پیام‌آوری که گیج فرستاده بـود) و آدامـز رخ داد، درک کـرد. کلنـل فنتـون گفت: «فرمانده گیج به من اختیار داده تا به شما اطمینـان دهـم ایـن حـاکم قدرت دارد به شما امتیازاتی را در شرایطی اعطا کند تـا مخالفـت خـود را بـا اقدامات دولت متوقف کنید. دولـت بـه شـما توصـیه مـی‌کنـد بـیش از ایـن نارضایتی اعلی‌حضرت را سبب نشوید. رفتـار شـما مـستوجب جـرایم قـانونی هنری سیزدهم است که طبق آن افراد را به انگلـستان مـی‌فرسـتند تـا بـرای خیانت محاکمه و سپس زندانی شوند. اما با تغییر سیاست خود نه‌تنها مزایای شخصی دریافت می‌کنید، بلکه با شاه از در صلح و آشتی وارد می‌شوید.»

ساموئل آدامز باید تصمیم می‌گرفت که یا مخالفت خود را متوقف و رشوه

را قبول می‌کرد یا هم‌چنان به مخالفت ادامه می‌داد و **سرش بالای دار می‌رفت!**

روشن است زمانی از راه رسید که آدامز مجبور شد سریع تصمیمی بگیرد که به قیمت زندگی و جانش تمام شود. بیشتر مردم چنین تصمیم‌گیری را دشوار می‌دانند و به آن پاسخی زودگذر و سطحی می‌دهند؛ اما آدامز این‌طور نیست! او اصرار می‌کرد که کلنل فنتون به او افتخار دهد تا همان پاسخی را که آدامز به او داد، به حاکم بدهد.

پاسخ آدامز این بود: «شاید به فرماندار گیج بگویید من از زمانی که با شاه شاهان آشتی کرده‌ام به آن‌ها اعتماد دارم. هیچ موضوع شخصی مرا از محق‌بودن کشورم باز نخواهد داشت. به فرماندار گیج بگویید که این توصیهٔ ساموئل آدامز را آویزهٔ گوش خود کند که دیگر به احساسات مردم خشمگین توهین نکند.»

لازم نیست دربارهٔ شخصیت این مرد نظر بدهید. باید برای همهٔ کسانی که این پیام عجیب را می‌خوانند، مشخص شود که ارسال‌کنندهٔ آن به بیشترین نظم و قانون وفادار است. این موضوع بسیار مهمی است (سیاستمداران دروغگو پس از مرگ آدامز این افتخار را نابود کردند).

وقتی فرماندار گیج، پاسخ محتاطانهٔ آدامز را دریافت کرد، به‌سراغ او رفت و اعلام کرد: «در این‌جا به‌نام اعلی‌حضرت مؤدبانه‌ترین و متواضعانه‌ترین عذرخواهی خود را تقدیم کسانی می‌کنم که به موضوعات صلح‌طلبانه اهمیت می‌دهند.»

آدامز و هانکوک «در مرحله‌ای حساس بودند»! تهدید حاکم خشمگین، این دو مرد را بر آن داشت که تصمیم دیگری بگیرند که بسیار هم خطرناک بود. آن‌ها با پیروان وفادار خود، شتابان جلسه‌ای سری تشکیل دادند. پس از

تشکیل جلسه، آدامز در را قفل کرد و کلید را در جیبش گذاشت و به همهٔ حاضرین گفت که کنگرهٔ مستعمره‌نشینان باید برقرار شود و هیچ‌کس تا پایان این تصمیم‌گیری از اتاق خارج نمی‌شود.

هیجان شدیدی پدید آمد. عده‌ای عواقب چنین سیاست افراطی را بررسی کردند و عده‌ای با تردید دربارهٔ چنین تصمیمی حرف زدند. آن دو مرد که در اتاق زندانی بودند، ابایی نداشتند و به‌هیچ‌وجه احتمال شکست خود را نمی‌دادند. با نفوذ ذهن هانکوک و آدامز، دیگران هم موافقت کردند و ترتیب برگزاری اولین کنگرهٔ قاره‌ای داده شد تا در پنجم سپتامبر ۱۷۷۴ در فیلادلفیا برگزار شود.

این تاریخ را به‌خاطر بسپارید، زیرا مهم‌تر از چهارم ژوئیهٔ ۱۷۷۶ است. اگر در کنگرهٔ قاره‌ای هیچ تصمیمی گرفته نشود، هیچ حکمی امضا نمی‌شود.

پیش از اولین جلسهٔ کنگرهٔ جدید، رهبر دیگری در بخش دیگری از کشور به‌شدت به انتشار خلاصهٔ نظر حقوق بریتانیایی آمریکایی‌ها علاقه‌مند بود. او، توماس جفرسون اهل ایالت ویرجینیا بود که رابطه‌اش با لرد دانمور (نمایندهٔ کراون در ویرجینیا) به‌اندازهٔ رابطهٔ هانکوک و آدامز با فرماندارشان تیره بود.

مدت کوتاهی پس از انتشار خلاصهٔ مشهور حقوق بشر، جفرسون فهمید که تحت تعقیب قانونی دولت است. یکی از همکاران جفرسون به‌نام پاتریک هنری که از این تهدید آگاه شد، با شجاعت نظراتش را در یک جمله بیان کرد: «اگر این پیمان‌شکنی است، پس بیشترین استفاده را از آن ببر.»

این مردان بدون قدرت، اختیار و توان نظامی و مالی سرنوشت مستعمره‌نشینان را به‌دست گرفتند و کنگره‌های قاره‌ای را راه‌اندازی کرده و تا دو سال ادامه دادند تا این‌که در هفتم ژوئن ۱۷۷۶، ریچارد هنری لی شورش کرد و با این حرکت خود، انجمن را شگفت‌زده ساخت: «آقایان! من

حرکتی کردم که همه دریابند این مستعمرات متحد باید از هر نظر و به‌ویژه از لحاظ حقوقی، آزاد و مستقل باشند و باید تمام مشکلات سیاسی بین آن‌ها و ایالت بریتانیایی کبیر به‌طور کامل حل شود.»

حرکت برجسته و مهم لی، چنان بحث و بررسی شد که او کم‌کم تحملش را از دست داد. در پایان، پس از روزها بحث، دوباره اوضاع را به‌دست گرفت و با صدایی رسا و شفاف گفت: «آقای رئیس جمهور، ما روزهاست این مسأله را حل کرده‌ایم. این تنها کاری است که دنبال می‌کنیم. پس چرا باید بیشتر منتظر بمانیم؟ چرا هنوز آزاد نیستیم؟ بگذارید این روز شاد در جمهوری آمریکا زاده شود. بگذارید این روز فاتحانه آغاز شود و ما دوباره در قلمرو صلح و قانون گام بگذاریم. چشمان اروپا به ما دوخته شده است. او از ما شاهد زندهٔ آزادی را می‌خواهد که در شهری که ستمگری روزبه‌روز بیشتر می‌شود، ممکن است متضاد آن را به نمایش بگذاریم.»

پیش از این‌که این حرکت تأیید شود، لی به‌علت بیماری به خانه‌اش رفت؛ اما قبل از رفتن، سررشتهٔ امور را به‌دست دوستش توماس جفرسون داد که قول داده بود تا زمانی‌که نتیجه‌ای واقعی به‌دست آورد، مبارزه کند. مدت کوتاهی پس از آن، رئیس کنگره (هانکوک)، جفرسون را به سِمَت رئیس کمیته انتخاب کرد تا اعلام استقلال کند.

مدتی سخت و طولانی پس از آن، کمیته مدارکی را ارائه داد که به این معنا بود که در صورت تأیید کمیته، **هر کس که آن را امضا کند حکم مرگ خود را امضا کرده است** و این مستعمره در نبرد با بریتانیای کبیر شکست خورده است.

این مدرک در بیست‌وهشتم ژوئن به‌عنوان پیش‌نویس اصلی ارائه و در پیشگاه کنگره قرائت شد. تا چند روز دربارهٔ این موضوع بحث و آن را تغییر

داده و آماده می‌کردند. در چهارم ژوئیهٔ ۱۷۷۶، توماس جفرسون در پیشگاه انجمن ایستاد و بی‌باکانه سریع‌ترین تصمیمی را که تا آن زمان به صورت مکتوب اتخاذ شده بود، خواند. هنگامی که اتفاقاتی برای انسان رخ می‌دهد، لازم می‌شود دسته‌های سیاسی را از هم جدا کنند. احترام به نظرات بشر، مستلزم آن است که علل جدایی‌شان را با آنان در میان بگذارند.

هنگامی که کار جفرسون به پایان رسید، مدارک را دوباره برای رأی‌گیری ارائه دادند تا ۵۶ نفر، آن‌ها را پذیرفته و امضا کنند؛ سپس هر نفر نظر خود را بنویسد و نامش را زیر آن امضا کند. با این تصمیم، یک ملت برای همیشه امتیاز تصمیم‌گیری را به‌دست آورد. با چنین تصمیماتی مردم توانستند مشکلات شخصی خود را حل کنند و به ثروت مادی و معنوی دست یابند. اجازه دهید این نکته را فراموش نکنیم!

اگر اتفاقاتی را که به اعلام استقلال منتهی شد، تجزیه و تحلیل کنید، درمی‌یابید که مردم آمریکا مدیون این گروه ۵۶ نفری است. توجه داشته باشید تصمیم آن‌ها بود که موفقیت ارتش واشنگتن را تضمین کرد، زیرا روحیهٔ تصمیم‌گیری در قلب هر سرباز به‌عنوان قدرتی معنوی اثر کرد و تأثیر چنین قدرتی، هرگز چنین **شکستی** را نمی‌شناخت.

همین‌طور توجه داشته باشید همهٔ کسانی که می‌خواهند قاطع و مستقل باشند، باید از همین قدرت آزادی استفاده کنند. این قدرت از اصول توصیف‌شده در این کتاب تشکیل شده است. اینک بهتر است دست‌کم شش مورد از این اصول را کشف کنیم: **خواستن، تصمیم‌گیری، ایمان، پشتکار** و **پافشاری، خرد جمعی** و **برنامه‌ریزی سازمان‌یافته**. در سراسر این فلسفه می‌بینید فکری که با خواستن قوی همراه باشد، موفق می‌شود.

اینک می‌خواهم ماجرای سازمان همکاری فولاد ایالات متحده را برایتان توضیح بدهم که با استفاده از آن می‌توانید تحولی عظیم ایجاد کنید.

در جست‌وجوی ایجاد دگرگونی در زندگی‌تان، به‌دنبال معجزه نباشید، زیرا آن را پیدا نمی‌کنید و فقط به قوانین ابدی طبیعت پی می‌برید.

این قوانین برای همهٔ کسانی که ایمان و شجاعت استفاده از آن‌ها را دارند، قابل دسترس است و شاید برای آزادی‌بخشی به یک ملت یا ثروت‌اندوزی به‌کار رود.

کسانی که تصمیماتی قاطعانه می‌گیرند، می‌دانند چه می‌خواهند و درنهایت نیز آن را به‌دست می‌آورند. رهبران در هر گام از زندگی، سریع و قاطعانه تصمیم می‌گیرند و این، دلیل اصلی رهبری آنان است. دنیا عادت دارد برای کسانی که حرف و عملشان یکی است و هدفشان را نیز می‌دانند، نعمات فراوانی نثار کند.

بی‌تصمیمی و تردید، عادتی است که اغلب در جوانی آغاز می‌شود. این عادت در مدرسه و حتی دانشگاه بدون مشخص‌بودن هدف، هم‌چنان پرورش می‌یابد. ضعف اصلی همهٔ سیستم‌های آموزشی، در این است که هیچ‌کدام عادت تصمیم‌گیری دقیق و قاطعانه را آموزش نمی‌دهند.

بهتر است هیچ دانشگاه و مدرسه‌ای، دانش‌آموز بی‌هدف را ثبت‌نام نکند. اگر همهٔ دانش‌آموزان در آغاز تحصیل مجبور می‌شدند عادت تصمیم‌گیری را بیاموزند و در این زمینه به‌اجبار امتحان بدهند و سپس اجازهٔ پیشروی به مرحلهٔ بعد به آن‌ها بدهند، عالی می‌شد.

عادت بی‌تصمیمی به‌دلیل ضعف و نقص سیستم مدرسه ایجاد می‌شود. به‌طور کلی جوانانی که از دانشگاه فارغ‌التحصیل می‌شوند، در جست‌وجوی هر

شغلی هستند و به اولین شغلی که پیدا می‌کنند می‌چسبند، زیرا به بی‌تصمیمی عادت کرده‌اند.

۹۸ درصد از افرادی که امروز حقوق‌بگیر هستند، به این دلیل در این جایگاه قرار دارند که از تصمیم قاطعانه و دقیق برای برنامه‌ریزی شغل مناسب و دانش چگونگی انتخاب کارفرما برخوردار نبودند.

مشخص‌بودن تصمیم، همیشه به شجاعت نیاز دارد و گاهی نیز به شجاعت بسیار زیاد. آن ۵۶ نفری که اطلاعیهٔ آزادی و استقلال را امضا کردند، زندگی خود را پای این اعلامیه گذاشتند.

کسانی که به تصمیم مشخص می‌رسند تا شغل خاصی را انتخاب کنند و کاری می‌کنند که زندگی بهای آن را بدهد، به آزادی اقتصادی می‌رسند. استقلال مالی، ثروت، شغل عالی و موقعیت‌های حرفه‌ای در دسترس کسانی که این چیزها را انتظار ندارند و درخواست نمی‌کنند، قرار نمی‌گیرد. شخصی که ثروت می‌خواهد، همان روحیه‌ای را دارد که ساموئل آدامز داشت و آزادی را برای مستعمرات خواست. درنتیجه نیز چنین شخصی به ثروت می‌رسد.

نمونهٔ امروزی چنین شخصی، فرد اسمیت بنیان‌گذار فدرال اکسپرس اس[1] است. وقتی اسمیت دانشجوی رشتهٔ اقتصاد دانشگاه یل بود، استادش گفت که صنایع هوایی در آینده منبع درآمد خطوط هوایی خواهد بود.

اسمیت در مخالفت با این موضوع، در نامه‌ای نوشت که الگوهای مسیرهای خط هوایی، برای باربری هوایی مناسب نبودند. او متوجه شد هزینه‌ها در اثر حجم بار پایین نمی‌آید و تنها راه باربری هوایی سودآور از طریق سیستم کاملاً جدیدی بود که به شهرهای کوچک و بزرگ می‌رسید و به‌منظور بسته‌بندی بارها و حمل آن‌ها به‌کار گرفته می‌شد؛ نه برای استفادهٔ

1. FEDEX

شخصی افراد و مسافران. پروفسور اجرای این نامه را کاملاً محال به‌شمار آورد و به مقالهٔ اسمیت امتیاز بسیار پایینی داد.

منظور اسمیت شروع خط هوایی باربری بود که بتواند در شب‌هنگام، زمانی که فرودگاه‌ها پرجمعیت نیستند، پرواز کند. این هواپیما بسته‌های کوچک و بسیار مهم را به قسمت مرکزی شهر ممفیس حمل می‌کرد که اگرچه برنامهٔ رایانه‌ای خاص برای آن طراحی شده بود، بسته‌ها و محموله‌ها تقسیم‌بندی و بارگیری شدند تا به مقصد ارسال شوند. با درنظرگیری همهٔ ارسال‌ها به شهرهای کوچک، این کار شرکت را قادر می‌کرد بارهای کامل را به تمام شهرهای سراسر کشور و حتی سراسر دنیا حمل کند.

اسمیت بر این باور بود که سرمایه‌گذاران علاقه‌مند به این ایده، ابداع‌گرانه اقدام می‌کنند؛ اما در کمال تعجب، علاقه به انجمن مالی گسترش یافت.

این مسأله مانع اسمیت نشد و به‌علت خوش‌بینی‌اش برای این پروژه و شجاعت بیان اعتقادات، برای اجرای ایدهٔ آزمایش‌نشده‌اش ۹۱ میلیون دلار گرد آورد.

در این مرحله، باربری‌های رقیب به منظور اسمیت پی بردند و آن را تهدیدی برای صنعت خود به‌شمار آوردند. خطوط هوایی اصلی سعی کردند با سخنرانی برای هیئت هوانوردی شهری مانع این رقابت جدید شوند.

بدین ترتیب تیم اسمیت، گریزگاهی در قانون پیدا کرد. هواپیمایی که هزینهٔ حمل بار آن‌ها کمتر از ۷۵۰۰ پوند بود، برای حمل بار نیازی به مجوز C.A.B نداشت.

اسمیت به کار خود ادامه داد و پرواز جت‌های کوچک را راه‌اندازی کرد. او ساخت تسهیلات اصلی خود را آغاز و ۷۵ باند فرودگاه را راه‌اندازی کرد. فدکس[1] بسته‌ها را از فرودگاه‌های سراسر کشور جمع می‌کرد و آن‌ها را به

1. FEDEX

ممفیس می‌برد. بسته‌ها در آن‌جا گردآوری و برای ارسال مجدد به شهرهای دیگر بررسی می‌شدند.

پس از تخلیهٔ بار نیز کامیون‌های فدکس محموله‌ها را به مقصد نهایی آن‌ها تحویل می‌دادند. هدف اسمیت این بود که بسته‌ها طی ۲۴ ساعت به مقصدشان برسنَد و این کار همیشه انجام می‌شد.

برخلاف کار و تلاش‌های سخت شرکت، چند سال اول وضعیت مالی زیاد خوب نبود، خسارت‌ها به میلیون‌ها دلار می‌رسید و سرمایه‌گذاران به‌شدت نگران بودند. دولت متحده نیز دیگر به پروژه‌های اسمیت رسیدگی نمی‌کرد.

با وجود این زیان‌ها و حتی صحبت اخراج اسمیت از شرکت، اسمیت ایمان خود را از دست نداد؛ اما سرمایه‌گذاران اسمیت را مقصر می‌دانستند.

اسمیت هرگز شجاعتش را از دست نداد. او متخصصین را استخدام و شب و روز با آن‌ها برای حل مشکلات کار کرد. این به درآمد ۷۵ میلیون دلار در سال با سود ۳/۶ میلیون دلار منجر شد.

اگرچه رقابت شرکت فاکس و پست تصویری، استفاده از فدکس را برای ارسال نامه و اسناد حذف کرد و با وجود رقابت دیگر شرکت‌های هواپیمایی و خدمات پست، که ارائهٔ خدمات ارزان‌تری را پیشنهاد می‌دادند، ابداع اسمیت و پیشرفت مداوم آن‌ها، شرکت فدرال را به باربری شماره‌یک در این زمینه تبدیل کرد.

در فصل هفتم دربارهٔ برنامه‌ریزی سازمان‌یافته، راهکارهایی ارائه شد. درضمن اطلاعات بیشتری دربارهٔ چگونگی انتخاب کارفرما و شغل خاص دلخواه خود به‌دست می‌آورید. درنتیجه اگر برای سازماندهی آن‌ها به‌طور عملی اقدام نکنید، این راهکارها برای شما بی‌ارزش است.

فصل نهم

پیگیری و پشتکار: تلاش مداوم برای تحریک و تقویت ایمان

(گام هشتم به‌سوی ثروت)

پیگیری، عاملی ضروری در فرایند تبدیل خواسته به واقعیت است. مبنای پافشاری، قدرت، **خواستن** و اراده است.

قدرت اراده و خواستن وقتی خوب با هم ترکیب شود، عنصری مقاومت‌ناپذیر به‌وجود می‌آورد. مردم کسانی را که ثروت زیادی به‌دست می‌آورند، به‌طور کلی خونسرد و گاهی بی‌رحم به‌شمار می‌آورند.

ما اغلب دربارهٔ آن‌ها به سوءتفاهم دچار می‌شویم. آن‌ها قدرت اراده‌ای دارند که با پشتکار آمیخته می‌شود و مبنای خواسته‌هایشان برای تضمین کسب اهدافشان است.

همه به‌طور کلی دربارهٔ هنری فورد اشتباه قضاوت می‌کردند و او را فـردی خونسرد و بی‌رحم می‌دانستند. این سوءبرداشت به‌علت عادت پیگیری مـداوم برنامه‌ها توسط فورد به‌وجود آمده بود.

بیشتر مردم به‌راحتی اهداف خود را کنـار مـی‌گذارنـد و بـا دیـدن اولـین مخالفت یا پیشامد اولین بدشانسی آن را رها می‌کنند. عده‌ای با وجـود همـهٔ مخالفت‌ها به کار ادامه می‌دهند تا به هدف خود برسـند. ایـن معـدود افـراد، کسانی چون فورد، کارنگی و راکفلر هستند.

شاید واژگانی چون «پشتکار و پیگیری» معنای حماسی نداشته باشد؛ امـا کیفیت آن خاصیت کربن برای فولاد را نشان می‌دهد. ثروت‌سازی به‌طور کلی شامل کاربرد سیزده عامل است. این اصول را باید فهمید. همهٔ کسانی که بـه ثروت رسیده‌اند با پشتکار از آن اصول پیروی کرده‌اند.

اگر با قصد به‌کارگیری اطلاعات این کتـاب، آن را مـی‌خوانیـد، نخسـتین آزمون پیگیری و پشتکار شما زمانی است که شش گام موجـود در فـصل دوم را دنبال کنید. اگر شما دو نفر از هر صد نفری باشید که هدف معین و طـرح مشخصی برای اجرای آن دارد، شاید راهکارها را بخوانید و طبق برنامهٔ روزانـه به آن‌ها عمل کنید؛ اما با آن‌ها موافق نباشید.

نویسنده در این مرحله شما را بررسی مـی‌کنـد، زیـرا نداشـتن پـشتکار و پیگیری، یکی از علل اصلی شکست است. علاوه بر آن، تجربهٔ هزاران نفر ثابت کرده که فقدان پشتکار، ضعف بیشتر مردم است و ممکن است با تلاش بر آن غلبه کنید.

همهٔ موفقیت‌ها با **خواستن** آغاز مـی‌شـود. مـدام ایـن نکتـه را در ذهـن داشته باشید که خواستن‌های ضعیف درنهایت ضعف به‌بار مـی‌آورد؛ درسـت مثل مقدار کمی آتش که گرمای کمی هم دارد. اگر پشتکار ندارید، بایـد ایـن

ضعف را با شعله‌ور ساختن آتش اشتیاق خود برای دستیابی به خواسته‌هایتان برطرف سازید.

کتاب را تا آخر بخوانید. بعد به فصل دوم برگردید و دوباره به اجرای راهکارهایی که در شش گام ارائه شده، بپردازید. اشتیاقی که با آن، این راهکارها را دنبال می‌کنید، به‌روشنی نشان می‌دهد به‌راستی چه‌قدر خواستار انباشتن پول هستید. اگر فهمیدید که بی‌تفاوت هستید، مطمئن باشید هنوز به «آگاهی پولی» نرسیده‌اید و بدون آن نمی‌توانید ثروتمند شوید.

بخت و اقبال و ثروت به کسانی رو می‌آورد که ذهنشان آمادهٔ جذب آن‌ها باشد؛ درست با همان اطمینانی که آب به‌سوی اقیانوس جذب می‌شود. در این کتاب همهٔ محرک‌های لازم برای تنظیم ذهن عادی برای ارتعاشاتی که شیء مورد نظر فرد را جذب می‌کند، ذکر شده است.

اگر پشتکار شما ضعیف است، توجه خود را به راهکارهای فصل دهم دربارهٔ قدرت متمرکز سازید. پیرامون خود را با افراد خردمند پر کنید و با تشریک مساعی، پشتکار اعضای گروه را تقویت کنید.

در فصل چهارم در قسمت پیشنهادها، راهکارهای بیشتری را خواهید یافت و در فصل دوازدهم دربارهٔ ضمیر ناخودآگاه اطلاعات بیشتری کسب خواهید کرد. راهکارهای فصل‌ها را دنبال کنید، زیرا در این صورت ضمیر ناخودآگاه شما تصویری شفاف از موضوع **دلخواه** شما را به‌دستَ می‌دهد. از آن مرحله به بعد، دیگر با پشتکار ادامه خواهید داد.

ضمیر ناخودآگاه مدام در خواب و بیداری کار می‌کند. تلاش پیوسته یا گاه‌به‌گاه برای کاربرد قوانین، برای شما هیچ ارزشی ندارد. برای رسیدن به نتایج باید همهٔ قوانین را به‌کار ببرید تا کاربرد آن‌ها به عادت همیشگی‌تان

تبدیل شود. در غیر این صورت، نمی‌توانید پـول لازم کـه آرزویـش را داریـد، به‌دست آورید.

فقر به‌سوی کسی که ذهـنش بـرای پـذیرش آن مـساعد باشـد مـی‌رود؛ همان‌گونه که پول به‌سمت کسانی می‌رود که ذهنشان برای جـذب آن آمـاده است. قانون یکسان اسـت. **هشیاری به فقر، ذهنی را که با هشیاری پولی اشغال نشده باشد، تسخیر می‌کنـد.** هـشیاری بـه فقـر بـدون آگـاهی از عادت‌های مناسب آن، پرورش می‌یابد. هشیاری و آگاهی نسبت به پـول بایـد به‌وجود آید؛ مگر این‌که کسی مادرزاد نسبت به پول هشیار باشد.

اهمیت کامل جملات را در بنـد زیـر دریابیـد تـا بـه اهمیـت پـشتکار در ثروت‌اندوزی پی ببرید. بدون پشتکار و پیگیـری، حتـی پـیش از شـروع کـار، شکست می‌خورید و با پشتکار، برنده می‌شوید.

اگر کابوس دیده باشـید، ارزش پـشتکار را مـی‌دانیـد. در ایـن حالـت، در رخت‌خواب نیمه‌بیدار دراز کشیده‌اید و احساس خفگی می‌کنیـد. نمـی‌توانیـد حرکت کنید یا عـضلهٔ خـود را تکـان بدهیـد. بـا تـلاش مـداوم قـدرت اراده، سرانجام انگشتان یک دست خود را حرکت می‌دهید. بـا تکـان‌دادن انگـشتان خود، کنترل عضلات یک بازو را به‌دست می‌گیرید و اینک مـی‌توانیـد بـازوی خود را بلند کنید. سرانجام بر عضلات یک پا مسلط می‌شوید و بعد پای دیگر را حرکت می‌دهید؛ سپس با تلاش عالی قـدرت اراده، قـدرت کامـل سیـستم عضلانی خود را به‌دست می‌آورید و از کابوس بیـدار مـی‌شـوید. ایـن ترفنـد، مرحله‌به‌مرحله انجام می‌شود.

شاید لازم باشد از حالت بی‌حسی و بـی‌حرکتـی ذهنـی خـود، بـا روشـی مشابه خارج شوید. ابتدا آرام حرکت کنید و بعد بر سرعت خـود بیفزاییـد تـا

مهار کامل قدرت ارادهٔ خود را به‌دست بگیرید. پشتکار داشته باشید؛ حتی اگر در ابتدا کند و آهسته حرکت می‌کنید. **با پشتکار موفق می‌شوید.**

اگر گروه خرد جمعی خود را با دقت انتخاب کردید، دست‌کم در آن یک نفر را دارید که کمکتان می‌کند تا پشتکار خود را تقویت کنید. عده‌ای که ثروت زیادی اندوخته‌اند، این کار را به‌خاطر ضرورت و نیاز انجام داده‌اند. آن‌ها عادت پشتکار را پرورش دادند، چون در شرایطی که به پشتکار نیاز داشت، پرورش یافتند.

پشتکار هیچ جایگزینی ندارد و هیچ ویژگی جای آن را نمی‌گیرد! در ابتدا این را به‌یاد بسپارید.

کسانی که به پشتکار عادت دارند، در مقابل شکست بیمه شده‌اند و هر چند بار که شکست بخورند، باز هم خود را به بالای نردبان می‌رسانند. گاهی به‌نظر می‌رسد راهنمایی پنهانی هست که وظیفه‌اش آزمودن مردم در تمام تجربیات دلسردکننده است. کسانی که خود را پس از شکست سرپا نگه دارند و دوباره به تلاش ادامه می‌دهند، دنیا خطاب به آنان فریاد می‌زند: «آفرین، می‌دانستم که از عهده‌اش بر می‌آیی!» این راهنمای پنهانی اجازه نمی‌دهد کسی بدون گذر از آزمون پشتکار به موفقیت بزرگ برسد.

کسانی که این کار را انجام ندهند امتیازی نمی‌گیرند. در عوض کسانی که آن را انجام می‌دهند، با رسیدن به هدفشان، پاداش پشتکار خود را دریافت می‌کنند. اما همه‌اش این نیست! آن‌ها چیزی بسیار مهم‌تر از پاداش‌ها مادی را هم دریافت می‌کنند و **می‌فهمند که هر شکستی بذر پیشرفت را در خود دارد.**

عدهٔ کمی از تجربهٔ خود به میزان پشتکارشان پی می‌برند. آن‌ها هم کسانی هستند که شکست را موقتی نمی‌دانند و چنان مشتاقانه هدف خود را

دنبال می‌کنند که پیروز می‌شوند. *ما* که در *کنارهٔ* زندگی *ایستاده‌ایم*، *افرادی* را می‌بینیم که شکست می‌خورند و هرگز دوباره بلند نمی‌شوند. کسانی را نیز می‌بینیم که چندبار با شکست تنبیه می‌شوند و آن را عاملی برای تلاش بیشتر می‌دانند. خوشبختانه این‌ها هرگز یاد نمی‌گیرند که دندهٔ معکوس زندگی را قبول کنند؛ اما بیشتر ما فقط قدرت مقاومت‌ناپذیری را می‌بینیم که برای نجات کسانی می‌آید که با دلسردی و ناامیدی مبارزه می‌کنند. اگر به‌طور کلی از این قدرت صحبت کنیم، آن را پشتکار می‌نامیم. همهٔ ما می‌دانیم که اگر کسی پشتکار نداشته باشد، به موفقیتی چشمگیر نمی‌رسد.

نمونهٔ خوب قدرت پشتکار، فعالیت‌های تجاری است. مردم از سراسر دنیا در جست‌وجوی شهرت، ثروت، قدرت، عشق یا هر چیزی که انسان آن را موفقیت می‌نامد، به آن‌جا می‌آیند. اما ورود به هالیوود به‌آسانی و سرعت انجام نمی‌شود. هالیوود افراد بااستعداد را می‌شناسد و نبوغ را تشخیص می‌دهد. این راز همیشه به یک واژه متصل است: **پشتکار!**

بروس لی، بازیگری که ما را از هنرهای رزمی آسیا آگاه کرد، شاید مدت‌ها فراموش کرده بود که اگر پشتکار نداشت به ستارهٔ سینما تبدیل نمی‌شد. لی، دست خالی از چین وارد آمریکا شد؛ اما رؤیا و ظرفیت سخت‌کوشی را داشت. در جوانی در کونگ فو مهارت یافته بود و بعدها استاد این هنر شد. هرچند، هدف اصلی او بازیگری بود. او نقش‌های کوچکی را در چند فیلم و برنامهٔ تلویزیونی به‌دست آورد؛ اما وقتی فهمید که تولیدکنندهٔ سریال‌های جدید تلویزیونی به‌دنبال بازیگر هنرهای رزمی برای نقش‌های اول فیلم است، بسیار خوشحال شد.

تست صحنه‌اش با موفقیت انجام شد و منتظر شد تا نقشی را به او بدهند؛ اما با ناامیدی شدید مواجه شد، چون آن نقش را به بازیگر دیگری به‌نام دیوید کاراداین داده بودند. او که تسلیم شده بود، می‌خواست به شغل

آموزش برگردد. وقتی این موضوع را شنید، بسیاری از او خواستند تسلیم نشود. به‌زودی این حرف به گوش طرفداران سینما از تمام نژادها رسید؛ سپس لی تصمیم گرفت به‌دنبال نقش‌های جدید باشد. او هرگز تسلیم نشد، بلکه در چند فیلم نقش‌های مختلف گرفت و به‌عنوان بازیگر و طرفدار هنرهای رزمی در سراسر دنیا مشهور شد. او هنرهای رزمی را به محیطی فراتر از آسیا گسترش داد و حتی آن را به سراسر دنیا منتشر کرد.

اگرچه بروس لی در ۳۲ سالگی در اثر خونریزی مغزی درگذشت، شهرتش پس از او برجای ماند. بروس لی نه‌تنها هنوز مورد تحسین است و در خاطرهٔ طرفداران خود دارد، بلکه بسیاری از کسانی که آن زمان هنوز متولد نشده بودند، اینک از او تقدیر می‌کنند. سریال‌های تلویزیونی و فیلم‌های قدیمی که به‌صورت نوار ویدئو درآمدند، هنوز در سراسر دنیا بسیار شهرت دارند.

پشتکار و پیگیری، یک حالت ذهنی است. پس می‌توان آن را پرورش داد. مثل همهٔ حالات ذهنی، پشتکار براساس علت‌های محدود است، از جمله:

۱. **تفاوت در هدف:** ابتدا باید بدانید چه می‌خواهید. شاید این مهم‌ترین گام به‌سمت پرورش پشتکار باشد. انگیزهٔ قوی، شما را مجبور می‌کند مشکلات بسیاری را پشت سر بگذارید.

۲. **خواستن و اشتیاق:** برخورداری از نیروی پشتکار، حفظ آن، و پیگیری آن‌چه به‌شدت می‌خواهید، بسیار آسان است.

۳. **اتکا به خود:** باور به توانایی خود برای انجام برنامه‌ای شما را تشویق می‌کند تا آن را با پشتکار دنبال کنید (اتکا به خود را می‌توان از طریق اصل توصیف‌شده در فصل چهارم دربارهٔ خودالقایی پرورش داد).

۴. **تفاوت‌های برنامه‌ها:** برنامه‌های منظم با وجود آن‌که ضعیف و کاملاً غیرعملی هستند، پشتکار را تقویت می‌کنند.
۵. **دانش و آگاهی دقیق:** آگاهی از این‌که برنامه‌های شما درست است و براساس تجربه یا مشاهده، پشتکار را تقویت می‌کند و حدس‌زدن به‌جای داشتن، نابودگر پشتکار است.
۶. **همکاری:** همدردی، درک و همکاری هماهنگ با دیگران موجب تقویت پشتکار می‌شود.
۷. **قدرت اراده:** عادت تمرکز افکار بر ساماندهی برنامه‌ها جهت رسیدن به هدف دقیق، موجب تقویت پشتکار می‌شود.
۸. **عادت:** پشتکار، نتیجهٔ مستقیم عادت است. ذهن تجربه‌های روزانه را جذب می‌کند و به بخشی از آن تبدیل می‌شود. ترس، بدترین دشمن انسان، با تکرار اقدامات شجاعانه درمان می‌شود. هرکس در دوران جنگ به خدمت سربازی رفته باشد، این موضوع را می‌داند.

پیش از این‌که به موضوع پشتکار پایان دهیم، فهرستی از ویژگی‌های خود تهیه کنید و مشخص کنید در چه زمینهٔ خاصی فاقد خصوصیت مهم هستید. میزان شجاعت خود را اندازه بگیرید و ببینید چند تا از فاکتورهای پشتکار را ندارید. این تحلیل به کشفیاتی می‌انجامد که به شما دیدگاه جدیدی دربارهٔ خودتان می‌دهد.

نشانه‌های فقدان پشتکار

شما در این بخش، دشمنان اصلی موفقیت‌های ارزشمند را خواهید یافت و نه‌تنها به «علایم» ضعف در پشتکار پی می‌برید، بلکه علت‌هایی را که عمیقاً در ضمیر ناخودآگاه شما جای دارند، شناسایی می‌کنید. فهرست زیر را با

دقت مطالعه کنید و **اگر واقعاً می‌خواهید خود را بشناسید و بدانید سزاوار انجام چه کاری هستید، خود را دقیق بررسی کنید.** این‌ها ضعف‌هایی است که کسانی که به ثروت رسیدند، باید بر آن‌ها غلبه می‌کردند.

۱. شکست در شناخت و تشخیص دقیق خواستهٔ خود.
۲. به تعویق انداختن کارها با دلیل یا بدون دلیل و آوردن عذر و بهانه‌های سخت.
۳. بی‌علاقگی به کسب دانش تخصصی.
۴. بی‌تصمیمی و عادتِ اتفاقی کارکردن به‌جای برخورد جدی با مسائل.
۵. عادت تکیه بر عذر و بهانه‌ها به‌جای ایجاد طرح‌های مشخص برای حل مشکلات و مسائل.
۶. رضایت از خود. این مشکل به‌سختی درمان می‌شود و به کسانی که از آن رنج می‌برند امیدی نیست.
۷. مفهوم بی‌تفاوتی اغلب در آمادگی برای مصالحه با همهٔ اتفاقات بازتاب می‌یابد؛ نه مخالفت و مبارزه با مشکلات.
۸. عادت مقصر شمردن دیگران برای اشتباهات خود و پذیرش شرایط نامناسب اجتناب‌ناپذیر.
۹. ضعف در خواستن به‌علت بی‌توجهی در انتخاب انگیزه‌هایی که انسان را به اقدام وامی‌دارد.
۱۰. تمایل و اشتیاق به رهاکردن خواسته با دیدن اولین علامت شکست (براساس یک یا چند مورد از شش مبنای اساسی ترس).
۱۱. فقدان برنامه‌های سازمان‌یافته که در نوشتن و هنگام تجزیه و تحلیل مطرح می‌شوند.
۱۲. عادت بی‌توجهی به اجرای ایده‌ها یا درک فرصت‌ها.

۱۳. آرزوکردن به‌جای خواستن.

۱۴. عادت مصالحه و کنارآمدن با فقر به‌جای رسیدن به ثروت و فقدان کلی جاه‌طلبی برای دستیابی به اهداف.

۱۵. جست‌وجوی همه نوع میانبر برای رسیدن به ثروت و تلاش برای به‌دست آوردن آن، بدون این‌که معادلش را بپردازید.

۱۶. ترس از انتقاد، شکست در ایجاد طرح‌ها و عمل‌کردن به آن‌ها به‌دلیل توجه به تفکر، عمل یا حرف دیگران.

این مهم‌ترین دشمن است، زیرا به‌طور کلی بدون این‌که بدانید، در ضمیر ناخودآگاه شما وجود دارد (شش ترس پایه‌ای در فصل پانزدهم).

اجازه دهید برخی علایم ترس از انتقاد را بررسی کنیم. بیشتر مردم به اقوام، دوستان و تا حد زیادی به مردم اجازه می‌دهند آن‌ها را چنان زیر نفوذ خود قرار دهند که از ترس انتقاد، نمی‌توانند زندگی خود را داشته باشند.

بسیاری افراد در ازدواج اشتباه می‌کنند، به پای اشتباه خود می‌ایستند و از ترس انتقاد برای اصلاح اشتباه، بدبخت و غمگین به زندگی‌شان ادامه می‌دهند (هرکس که با این مشکل از ترس روبه‌رو شد، می‌داند این حرکت با نابودکردن جاه‌طلبی، اتکا به نفس و تمایل به کسب موفقیت، چگونه به فرد صدمه می‌زند).

میلیون‌ها نفر به ادامه‌تحصیل اهمیت نمی‌دهند و پس از ترک مدرسه، به‌علت ترس از انتقاد به آن‌جا باز نمی‌گردند.

عدهٔ بی‌شماری از مردان و زنان پیر و جوان به اقوام اجازه می‌دهند با دخالت خود زندگی آن‌ها را خراب کنند، زیرا از انتقاد می‌ترسند (اما این امر، کسی را ملزم نمی‌کند که خواسته‌ها و حق زندگی خود را نابود کند).

عده‌ای وارد تجارت نمی‌شوند، چون می‌ترسند پس از شکست‌خوردن مورد انتقاد قرار بگیرند. ترس از انتقاد در چنین مواردی بسیار شدیدتر از اشتیاق برای رسیدن به موفقیت است.

بسیاری از مردم، از انتخاب اهداف بزرگ برای خود اجتناب می‌کنند یا حتی شغلی را انتخاب نمی‌کنند، زیرا می‌ترسند دوستان و فامیل از آن‌ها انتقاد کنند و بگویند: «این‌قدر هدفت را بزرگ انتخاب نکن، ممکن است مردم فکر کنند دیوانه شده‌ای.»

وقتی اندرو کارنگی به من پیشنهاد داد بیست سال از عمرم را به فلسفهٔ پیشرفت اختصاص دهم، اولین فکری که به ذهنم رسید، ترس از حرف مردم بود. این پیشنهاد، هدفی را برایم مشخص می‌کرد که تاکنون به آن فکر نکرده بودم. ذهنم مثل موشک شروع به عذر و بهانه‌تراشی کرد که همهٔ بهانه‌ها ریشه در ترس از انتقاد داشت. چیزی در درونم گفت: «تو نمی‌توانی. این کار خیلی بزرگ است و وقت زیادی می‌خواهد. فامیل و اقوام درباره‌ات چه فکری می‌کنند؟ از کجا کسب درآمدی کنی؟ هیچ‌کس تاکنون چنین فلسفه‌ای برای موفقیت نچیده است. تو کی هستی که این‌قدر هدفت بزرگ است؟ تولد حقیرانه‌ات را به‌یاد بیاور! تو از فلسفه چه می‌دانی؟ مردم فکر می‌کنند دیوانه شده‌ای! چرا افراد دیگری پیش از تو این کار را انجام ندادند؟»

این پرسش و بسیاری از پرسش‌های دیگر، به ذهنم هجوم می‌آوردند. به‌نظر می‌رسید که ناگهان تمام دنیا به من توجه کرده‌اند و قصد دارند مسخره‌ام کنند تا همهٔ خواسته‌ام را برای انجام پیشنهاد آقای کارنگی کنار بگذارم.

فرصت خوبی داشتم تا جاه‌طلبی را پیش از این‌که بر من مسلط شود در خود خفه کنم. پس از تجزیه و تحلیل هزاران نفر، کشف کردم که بیشتر

ایده‌ها مرده به‌دنیا می‌آیند و نفس زندگی با طرح‌های مختلف **عملی به آن‌ها تزریق می‌شود.** زمان پرورش یک ایده، هنگام تولد آن است. هر دقیقه‌ای که ایده‌ای در ذهن ما زندگی می‌کند، فرصت بقای بهتری می‌یابد. ترس از انتقاد، مبنای نابودی بیشتر ایده‌هایی است که هرگز به مرحلهٔ **برنامه‌ریزی وَ اجرا** نمی‌رسند.

> مثال دیگر از کسی که از پذیرش انتقاد دیگران اجتناب کرد و برای دنبال‌کردن رؤیایش مقاومت کرد، «فرد اسمیت» بود که موفقیتش در ایجاد و توسعهٔ فدرال اکسپرس در فصل پیشین توصیف شد.

بسیاری معتقدند که موفقیت مادی، حاصل «شکست‌های» خوب است. عنصر باور بسیار مهم است؛ اما کسانی که کامل به بخت و اقبال متکی و وابسته‌اند، همیشه ناامید می‌شوند، زیرا عامل مهم و ضروری دیگر برای اطمینان از موفقیت را نادیده می‌گیرند. با این دانش می‌توان به موفقیت‌های عالی رسید.

اینک اجازه دهید نگاهی به تام موناگان بیندازیم؛ کسی که از یک فروشگاه پیتزا، فروشگاه زنجیره‌ای دومینو پیتزا را با سرویس‌دهی به هزاران خانه در طی بیش از سی سال راه‌اندازی کرد و رونق داد.

در سال ۱۹۸۹، تصمیم گرفت شرکت بزرگ و موفقش را بفروشد و درعوض روی کار بشردوستانه تمرکز کند. هرچند طرح او نتیجه نداد، پس از دو سال‌ونیم، شرکتی که این زنجیره را خرید، آن را ورشکست کرد؛ به‌گونه‌ای که موناگان تصمیم گرفت دوباره آن مجموعه را به‌دست بگیرد. بازسازی آن به کار سخت و پشتکار زیاد نیاز داشت تا این‌که سازمان گسترش یافت. موناگان تصمیم اولیهٔ زندگی‌اش را گرفته بود.

او بر دورهٔ محرومیت کودکی چیره شده و با غلبه بر فقر و بدرفتاری، به تاجر بزرگی تبدیل شده بود. حالا یک بار دیگر نه‌تنها تمام تلاش خود را برای بازگرداندن دومینو به وضعیت و شهرت اولیه‌اش صرف کرد، بلکه آن را در شش‌هزار فروشگاه گسترش داد که هزار و صد نمونه از آن خارج از مرزهای ایالات متحده قرار دارند.

وقتی این زنجیره به وضعیت اولیهٔ خود بازگشت، موناگان با چالش جدی و جدیدی روبه‌رو شد. دومینو تحویل سریع غذا را تضمین کرد. درضمن تضمین کرد که هر مشتری ظرف سی دقیقه پیتزایش را تحویل بگیرد.

این اقدام، شکایاتی را در پی داشت که عده‌ای ادعا کردند در اثر تصادفات ناشی از سرعت تحویل پیتزا به آسیب و جراحت دچار شده‌اند.

خانوادهٔ زنی که رانندهٔ شرکت پیتزا او را کشت، سه‌میلیون دلار خسارت دریافت کرد. آخرین اتفاق، زمانی بود که زن دیگری هفت یا هشت‌میلیون دلار خسارت گرفت. پس از آن دومینو تضمین تحویل سی‌دقیقه‌ای پیتزا را لغو کرد.

به‌رغم آخرین حادثهٔ مالی، موناگان تسلیم نشد. او پول، زمان و انسرژی بیشتری برای شرکت هزینه کرد و یک بار دیگر شرکت را به حالت اول بازگرداند. او با نگرش مثبت و پشتکاری که داشت، به کارش ادامه داد و روحیهٔ پیروزی را به تیمش القا کرد و همین، دومینو را به صنعت شماره‌یک تبدیل کرد.

صد نفر از افراد بعدی را که ملاقات می‌کنید، بررسی کنید. از آن‌ها پرسید در زندگی چه می‌خواهند. خواهید دید ۹۸ درصد آن‌ها نمی‌توانند بگویند چه می‌خواهند. اگر آن‌ها را به پاسخگویی وادارید، عده‌ای می‌گویند امنیت، بسیاری می‌گویند پول و افراد اندکی هم می‌گویند خوشبختی. برخی

می‌گویند شهرت و قدرت و هنوز عده‌ای می‌گویند شهرت، زندگی راحت و مرفه و توانایی خوانندگی یا نویسندگی؛ اما هیچ‌کدام از آن‌ها نمی‌تواند این اصطلاحات را تعریف کند یا به برنامه‌ای که قصد اجرای آن را دارد، کوچک‌ترین اشاره‌ای نمی‌کند.

ثروت به آرزو پاسخ نمی‌دهد، بلکه فقط به برنامه‌های مشخص که با خواسته‌های مشخصی پشتیبانی و با پشتکار دنبال شود پاسخ می‌دهد.

چگونه پشتکار خود را افزایش دهیم؟

برداشتن چهارم گام ساده به ایجاد عادت پشتکار منجر می‌شود. این امر به هوش و سطح خاص تحصیلات نیاز چندانی ندارد، بلکه کمی زمان و تلاش می‌خواهد. گام‌های لازم از این قرارند:

۱. هدف مشخصی که با تمایل شدید برای انجام آن پشتیبانی شود.
۲. طرح مشخصی که به‌طور عملی، مدام بیان شود.
۳. ذهنی که محکم در برابر موارد منفی و تأثیرات دلسردکننده مقاومت کند؛ از جمله پیشنهادهای منفی اقوام، دوستان و همکاران.
۴. **همکاری دوستانه با یک یا چند نفر از کسانی که شما را به پیگیری طرح و هدفتان تشویق می‌کنند.**

این چهار گام برای موفقیت در همهٔ زمینه‌های زندگی ضروری هستند. هدف کلی سیزده اصل این فلسفه، این است که بتوانید این چهار گام را در زمینهٔ **عادت** بردارید.

با این گام‌ها، وضعیت اقتصادی خود را کنترل می‌کنید.
با این گام‌ها به آزادی و استقلال فکری می‌رسید.
با این گام‌ها به ثروت‌های بزرگ دست می‌یابید.

با این گام‌ها به قدرت و شهرت جهانی می‌رسید.
با این گام‌ها «موفقیت‌های عالی» شما تضمین می‌شود.
با این گام‌ها رؤیاهای شما به واقعیت‌های فیزیکی تبدیل می‌شود.
با این گام‌ها بر ترس، ناامیدی و بی‌تفاوتی غلبه می‌کنید.
هرکس این چهار گام را بیاموزد، به پاداش عظیم دست می‌یابد.

این، امتیاز نوشتن سرنوشت خود و واداشتن زندگی به پرداخت بهای خواستهٔ شماست.

توانایی چیرگی بر مشکلات چه‌قدر به افراد دارای پشتکار، قدرت جادویی می‌دهد؟ آیا کیفیت پشتکاری که در ذهنتان حالات روحی و فعالیت شیمیایی را مشخص می‌کند، شما را در جهت دستیابی به نیروهای فراطبیعی سوق می‌دهد؟ این‌ها و بسیاری از پرسش‌های مشابهی که با دیدن مردانی چون هنری فورد به ذهن من می‌آید، با کمترین‌ها اما با برخورداری از پشتکار بالا، امپراتوری صنعتی عظیمی را به‌وجود می‌آورد. از جملهٔ این موارد، توماس. ای. ادیسون است که با کمتر از سه ماه مدرسه رفتن، مخترع بزرگ دنیا شد و با پشتکار، دستگاه گرامافون و تصاویر متحرک و لامپ و صدها مورد دیگر را اختراع کرد.

من افتخار داشتم تا مدت‌ها وضعیت آقای ادیسون و آقای فورد را از نزدیک بررسی کنم. بنابراین وقتی می‌گویم هیچ ویژگی همانند پشتکار موجب موفقیت‌های بزرگ نمی‌شود، حرفم را باور کنید. وقتی کسی زندگی افراد موفق را بررسی می‌کند، به این نتیجه می‌رسد که پشتکار، تمرکز روی تلاش و مشخص‌بودن هدف، منابع اصلی موفقیت‌های آنان است.

مثال خوب قاطعیت و پشتکار، هوارد شولتز «مرد استار باکس» است. برای موفق ساختن یک مفهوم جدید، به فردی با هدف و اعتمادبه‌نفس بالا نیاز داریم.

شولتز استخدام شد تا خرده‌فروشی و بازاریابی کوچک قهوه را که چند خرده‌فروش در سیاتل داشت، مدیریت کند. او تازه ازدواج کرده بود و ۲۹ ساله بود. با وجود این، همراه با همسرش خانهٔ خود را در نیویورک سیتی ترک کرد تا شغل جدید خود را بپذیرد.

حدود یکَ سال بعد، شولتز در یک سفر تجاری از ایتالیا دیدن کرد. وقتی اطراف میلان می‌گشت، متوجه شد قهوه چه‌قدر برای فرهنگ ایتالیایی‌ها مهم است. همهٔ افراد، روز کاری خود را با نوشیدن قهوه‌ای غلیظ در کافی‌شاپ شروع می‌کنند. پس از کار، دوستان و همکاران یک بار دیگر در قهوه‌خانه جمع می‌شوند و برای گذراندن وقت آزاد خود قهوه می‌نوشند و بعد به خانه می‌روند. قسمت مهم زندگی اجتماعی ایتالیایی‌ها همین است. شولتز با خود گفت چه خوب می‌شود اگر این عادت را به آمریکا منتقل کند. پیش از این هرگز این کار را انجام نداده بود؛ اما احساس کرد این اقدام به‌علت کیفیت عالی قهوهٔ استار باکس موفق می‌شود.

این فکر به مشغولیت شولتز تبدیل شد. قصد داشت فروشگاه زنجیره‌ای قهوه را مطابق الگوی کافی‌بارهای ایتالیایی بسازد؛ اما مالکان استار باکس تمایلی به این کار نداشتند. آن‌ها در کار فروش دانهٔ قهوه بودند و رستوران‌هایی که داشتند، تنها قسمت کوچکی از دارایی‌ها و تجارت آن‌ها را شامل می‌شد.

شولتز برای اجرای هدفش، استار باکس را ترک کرد و تصمیم گرفت شرکتی جدید راه‌اندازی کند. در سال ۱۹۸۶، شولتز اولین کافی‌بار خود را در سیاتل راه‌اندازی کرد. این موفقیتی بزرگ و زودهنگام بود. شولتز خیلی سریع کافی‌بار دیگری در سیاتل و سومی را در ونکوور گشود. سال بعد، شرکت استار باکس را خرید و نامش را برای کالاهای خود انتخاب کرد.

شولتز معتقد است روزی کیفیت استار باکس شیوهٔ زندگی همهٔ آمریکایی‌ها را تغییر خواهد داد. اگر شولتز به روش خود ادامه دهد، یک فنجان قهوهٔ استار باکس به بخش اصلی فرهنگ آمریکایی‌ها تبدیل می‌شود. ایدهٔ او نتیجه داد. فروش استارباکس از سال ۱۹۸۸ به بعد نُه‌برابر شد.

شولتز صدها فروشگاه قهوهٔ استار باکس را در سراسر آمریکا افتتاح کرد؛ جایی که تاجران در مسیر رفتن به محل کار خود توقف می‌کردند و پس از یک روز کاری سخت و مهم، قهوه می‌نوشیدند. افراد جوان در کافی‌بارها با هم قرار ملاقات می‌گذاشتند؛ نه در رستوران‌ها. خانواده‌ها برای استراحت، قبل یا بعد از سینما به کافی‌بار می‌رفتند.

استار باکس سه سال پیاپی بیش از یک میلیون دلار در سال زیان داد؛ اما شولتز هرگز تسلیم نشد. او به‌شدت معتقد بود که به این ترتیب شرکتی را می‌سازد و به‌زودی زیان‌های او به سود تبدیل می‌شود.

وقتی فروشگاه‌های سیاتل سودآور شدند، استار باکس کم‌کم به شهرهای دیگر گسترش یافت؛ از جمله ونکوور، پورتلند، لوس آنجلس، دنوور و شیکاگو و شهرهای شرقی و خاورمیانه. استار باکس نام آشنای سراسر دنیا و نمونه‌ای از نبوغ بازاریابی آمریکایی بود و اینک هوارد شولتز را به یکی از ثروتمندترین مردم دنیا تبدیل کرده است.

فصل دهم

قدرت ذهن خردمند و استاد: نیروی محرک

(گام نهم به‌سوی ثروت)

برخورداری از قدرت برای موفقیت در ثروت‌سازی ضروری است. عملی کردن برنامه‌ها بدون قدرت کافی بی‌فایده و بی‌اثر هستند. این فصل از کتاب، روشی را توصیف می‌کند که افراد با آن قدرت را کسب و از آن استفاده می‌کنند.

ممکن است قدرت را دانش توصیف کرد که سازمان‌یافته است و هوشمندانه هدایت شده است. اصطلاح قدرت به تلاشی سازمان‌یافته اشاره می‌کند که فرد را قادر می‌سازد خواسته‌اش را عملی کند. تلاش منظم از طریق هماهنگی تلاش دو یا چند نفر است که در راستای هدف مشخص و با روحیهٔ همکاری معرفی می‌شود.

قدرت برای کسب پول لازم است! قدرت لازمهٔ حفظ پول پس از به‌دست

آوردن آن است! بیایید چگونگی کسب قدرت را مشخص کنیم. اگر قدرت، «دانش سازمان‌یافته» است، پس بیایید منابع دانش را بررسی کنیم:

۱. **هوش نامحدود:** این منبع دانش را می‌توان از طریق مراحلی که در فصل ششم کتاب توصیف کردیم به‌دست آورید؛ یعنی با کمک **تخیل خلاق.**

۲. **تجربهٔ اندوخته:** تجربهٔ اندوختهٔ بشر (یا بخشی از آن که سازمان‌یافته و ثبت شده است)، در هر کتابخانهٔ عمومی مجهزی یافت می‌شود. قسمت مهم این تجربه در مواردی در دانشگاه‌ها آموزش داده می‌شود، زیرا در آن‌جا دسته‌بندی و سازمان‌یافته‌اند.

۳. **تجربه و پژوهش:** در زمینهٔ دانش و در هر زمینهٔ عملی دیگر، مردم حقایق روزانه را جمع‌آوری، دسته‌بندی و سازماندهی می‌کنند. وقتی دانش از طریق تجربهٔ اندوخته در دسترس نباشد، مردم باید به این منبع مراجعه کنند. این‌جا هم اغلب از تخیل خلاق استفاده می‌شود.

شاید دانش از طریق هریک از این منابع به‌دست آید. شاید هم با سازماندهی آن، به‌صورت برنامه‌های مشخص و عملی‌کردن طرح‌ها به قدرت تبدیل شود.

بررسی این سه منبع دانش، به‌آسانی مشکل مردم را حل می‌کند؛ به‌ویژه اگر فقط به تلاش‌های خود وابسته شوند و جمع‌آوری دانش و بیان آن را با برنامه‌های مشخص و عملی انجام دهند. برنامه‌های آن‌ها جامع است و زیاد فکر می‌کنند و باید به‌طور کلی از همکاری دیگران استفاده کنند تا قدرت لازم را به برنامه‌های خود تزریق کنند.

کسب قدرت از طریق «ذهن استاد»

بهتر است «ذهن استاد» را هماهنگی دانش و تلاش (کار و اندیشه) تعریف کنیم؛ یعنی هماهنگی بین دو یا چند نفر برای رسیدن به هدف مشخص.

هیچ‌کس بدون استفاده از ذهن استاد نمی‌تواند به قدرت بالایی دست یابد. در فصل هفتم، راهکارهایی برای اجرای طرح‌ها ارائه دادیم که اگر آن‌ها را با استفاده از پشتکار و هوش انجام دهید و در انتخاب گروه ذهن استاد دقت کنید، نیمی از مسیر را طی کرده‌اید.

شاید بهتر باشد ظرفیت قدرت خود را با انتخاب گروه هوش برتر درک کنید. در این‌جا دو ویژگی اصل هوش برتر و استاد را توضیح می‌دهیم که یکی ماهیت اقتصادی و دیگری ماهیت فیزیکی دارد. ویژگی‌های اقتصادی مشخص است. این ویژگی‌ها را شاید افرادی به‌وجود آورند که خود را با توصیه، مشاوره و همکاری گروهی از کسانی که می‌خواهند با روحیهٔ هماهنگی خود کمک‌های خالصانه ارائه دهند، احاطه کرده‌اند. این شکل از پیوستگی همکاری، مبنای موفقیت بسیار بزرگی بوده است. درک شما از این حقیقت بزرگ، به‌قطع وضعیت مالی شما را مشخص می‌کند.

حالت روانی اصل ذهن استاد بسیار مطلق است و درک آن بسیار دشوارتر است، زیرا به نیروهای معنوی اشاره می‌کند که نژاد انسان با آن به‌خوبی آشنا نیست. شاید این جمله پیشنهاد مهمی ارائه دهد: «هیچ‌گاه دو ذهن بدون ایجاد نیروی نامرئی و نامحسوس سومی که به شبیه ذهن سوم باشد، با هم متحد نمی‌شوند.»

یادتان باشد که فقط دو عنصر معروف در کل جهان هستی وجود دارد؛ انرژی و ماده. شاید ماده به واحدهای کوچک‌تر مولکول، اتم و الکترون تقسیم شود. این واحدها را می‌توان جدا و تجزیه و تحلیل کرد.

همین‌طور، واحدهای انرژی وجود دارد.

ذهن انسان شکلی از انرژی است که بخشی از آن ماهیت معنوی دارد. وقتی ذهن دو انسان با هم هماهنگ می‌شود، واحدهای معنوی انرژی هر

ذهن نیروی جاذبه‌ای شکل می‌دهد که حالت روانی ذهن خردمند و استاد را می‌سازد.

اولین بار، اصل ذهن استاد یا همان ویژگی اقتصادی را اندرو کارنگی با من در میان گذاشت و کشف این اصل سبب شد مسیر زندگی‌ام را انتخاب کنم.

گروه ذهن استاد آقای کارنگی تقریباً از پنجاه کارمند تشکیل شده که خود را برای هدف مشخصِ ساخت و بازاریابی فولاد احاطه کرده بود. او تمام ثروت خود را به قدرتی که به‌واسطهٔ ذهن خردمند به‌دست آورده بود، نسبت داد.

اگر گزارش هریک از کسانی را که ثروت زیادی جمع کردند و کسانی که ثروتی متوسط گرد آوردند بررسی کنید، درمی‌یابید آگاهانه یا ناآگاهانه از اصل ذهن خردمند استفاده کردند.

قدرت عظیم را نمی‌توان از هیچ اصل دیگری به‌دست آورد!

انرژی، مجموعهٔ آجرهای ساخت طبیعت است که با آن هر ماده‌ای را در جهان هستی بنا می‌کند؛ از جمله انسان و هر شکل از حیوان و گیاه. با فرایندی که فقط طبیعت به‌تنهایی آن را درک می‌کند، می‌توان انرژی را به ماده تبدیل کرد.

سازه‌های طبیعت در همه‌جا، از جمله در انرژی که **تفکر** ما را تشکیل می‌دهد، وجود دارند! شاید مغز با باتری الکتریکی مقایسه شود. مغز انرژی را از عنصر آسمانی جذب می‌کند که بر هر اتم ساده نفوذ و تمام جهان هستی را پر می‌کند.

یک دسته باتری الکتریکی، بیشتر از یک باتری انرژی فراهم می‌کند. یک باتری تکی به نسبت تعداد و ظرفیت یاخته‌ای که دارد انرژی تولید می‌کند. مغز هم به همین شیوه عمل می‌کند. این امر نشان می‌دهد که برخی مغزها مؤثرتر از بقیه هستند و گروهی از مغزها با هماهنگی، انرژی فکری بیشتری را نسبت به یک باتری تهیه و فراهم می‌کنند.

با این مثال معلوم می‌شود که اصل ذهن استاد، راز قدرت افرادی را که اطرافیان آن‌ها نخبه هستند، می‌داند.

اینک عبارت دیگری مطرح می‌شود که موجب درک حالت روانی اصل ذهن استاد می‌شود: وقتی جمعی از مغزهای فردی با هماهنگی کامل همکاری کنند، انرژی افزایش‌یافته از طریق آن همکاری، برای همهٔ اعضای گروه در دسترس می‌شود.

هنری فورد، حرفهٔ خود را در فقر، بی‌سوادی و نادانی شروع کرد، در عرض ۱۰ سال بر سه مشکل بزرگ خود چیره شد و در ۲۵ سال، خود را به یکی از ثروتمندترین مردمان آمریکا تبدیل کرد. یکی از دلایل آن، همکاری و دوستی صمیمی با توماس ادیسون بود که با این مثال می‌بینید تأثیر ذهن یک فرد بر دیگری چه‌قدر موفقیت‌آمیز است. گامی پیش‌تر بگذارید و این حقیقت را دریابید که برجسته‌ترین موفقیت‌های آقای فورد از زمانی شروع شد که با هاروی فورستون، جان بوروگز و لوتر باربانک آشنا شد (هر کدام، مغزی بسیار توانمند داشتند) و بعد ببینید که این قدرت ممکن است با همکاری دوستانهٔ ذهن‌ها به‌وجود آید.

بی‌شک هنری فورد یکی از آگاه‌ترین افراد در دنیای تجارت و صنعت بوده است. ثروت او جای سؤال ندارد. وقتی از دوستان شخصی و صمیمی آقای فورد پرسیدیم، دریافتیم که **مردم ماهیت و عادت‌های قدرت فکری**

کسانی را که با آن‌ها هماهنگ و هم روحیه هستند، به خود می‌گیرند.

هنری فورد فقر، بی‌سوادی و نادانی را با همراهی ذهن‌های بزرگ که ارتعاشات فکری‌شان جذب ذهن او شد، شکست داد. پس از همکاری‌اش با ادیسون، باربانک، بوروگز و فایراستون، باید به قدرت مغزی و فکری و هوش و تجربه‌اش، دانش و نیروهای معنوی این چهار مرد را نیز افزود. علاوه‌بر آن، او با بهره‌گیری از روش‌های توصیف‌شده در این کتاب، از اصل ذهن استاد استفاده کرد. این اصل در اختیار شما هم هست!

رئیس‌جمهور فرانکلین روزولت، بهترین مغزهای کشور را به واشنگتن آورد تا گروه ذهن استادی را که «اعتماد مغزی» نامید، تشکیل دهد. در طول جنگ جهانی دوم و پس از آن، گروه‌های ذهن استاد که «تانک‌های فکری» نام داشتند، مدام مورد استفادهٔ رهبران دولتی و صنعتی قرار می‌گرفتند تا در مقابله با مشکلات مهم کمک کنند.

پیش از این، از ماهاتما گاندی نام بردیم. شاید بیشتر کسانی که دربارهٔ گاندی شنیدند، او را مردی نامتعارف بشناسند که بدون لباسی رسمی در اطراف گشت می‌زد و برای دولت بریتانیا دردسر درست می‌کرد.

درواقع، گاندی مرد نامتعارفی نبود، بلکه قدرتمندترین مرد نسل خود بود (این را از تعداد پیروان و ایمان آن‌ها به رهبری او می‌توان فهمید). علاوه بر آن، به احتمال زیاد او قدرتمندترین مرد روزگار بود؛ اما قدرت واقعی‌اش انفعالی بود.

اجازه دهید روش کسب این **قدرت** شگفت‌انگیز را بررسی کنیم. شاید بتوان آن را در چند کلمه توضیح داد. او با هماهنگی و همکاری ذهن و جان بیش از دویست‌میلیون نفر برای رسیدن به یک هدف مشخص به قدرت رسید.

خلاصه، گاندی با معجزه‌ای توانست موجب همکاری دویست‌میلیون نفر بدون اجبار و فشار با هم و در زمانی نامحدود شود. اگر به این معجزه شک دارید، همکاری دو نفر را برای هر مدتی که می‌خواهید، برنامه‌ریزی و هماهنگ کنید. هرکس که با تجارت سروکار دارد، می‌داند ترغیب کارمندان به همکاری با روحیهٔ مشابه، کاری بسیار سخت است.

فهرست منابع اصلی که می‌توان از آن قدرت گرفت، با **هوش نامحدود** شروع می‌شود. وقتی دو یا چند نفر با روحیهٔ هماهنگ همکاری و روی هدف مشخصی کار می‌کنند، خود را در جایگاه همکاری قرار می‌دهند تا قدرت را از منبع جهانی **خرد نامحدود**، به‌طور مستقیم جذب کنند. این بزرگ‌ترین منبع قدرت است که نبوغ از آن سرچشمه می‌گیرد و هر رهبر موفق، خواه از این حقیقت آگاه باشد یا نه، از آن کمک می‌گیرد. دو منبع مهم دیگری که دانش لازم برای جمع‌آوری قدرت به‌دست می‌آید، قابل اعتمادتر از حواس پنج‌گانهٔ ما نیستند. هوش نامحدود **هرگز خطا نمی‌کند.**

در فصل‌های بعدی کتاب، روش‌هایی که به آسان‌ترین شیوه با هوش نامحدود ارتباط برقرار می‌کنند، توصیف می‌شود.

اصل توصیف‌شده در این کتاب نباید مستقیم یا غیرمستقیم به عادات مذهبی فرد اشاره کند. این کتاب به‌اختصار به خواننده آموزش می‌دهد که چگونه هدف **مشخص خواستن پول را به معادل همان پولِ تبدیل کند.**

کتاب را بخوانید، به آن فکر کنید و هنگام مطالعه به مراقبه بپردازید. در این صورت، موضوع برای شما خیلی زود آشکار می‌شود. حال جزئیات فصل‌های جداگانه را مشاهده می‌کنید.

پول، خجالتی و گریزان است و باید آن را درخواست کرد. قدرتِ به‌کار رفته در جلب پول با آن‌چه در جذب عاشق به کار می‌رود تفاوتی ندارد. آن

قدرت وقتی با موفقیت در پیگیری پول استفاده شود، باید با ایمان آمیخته و برنامه‌ریزی و سپس آن برنامه **عملی** شود.

برخی از بهترین منابع «گروه خرد»، همین کارمندان برتر شما هستند. اندرو گراو، رئیس بسیار ثروتمند شرکت اینتل، این کار را انجام داد. گراو با گروهی از افراد متخصص، بازاریاب و مدیرمالی و زنان در محیط غیررسمی کار می‌کند و هیچ‌جا دفتر خصوصی ندارد و فضای پاک یا امتیازات دیگری به مدیران اجرایی اختصاص نداده است. درعوض، کارمندان سهم بزرگی از برنامه را به‌عهده دارند و می‌توانند در صورت موفقیت شرکت، از سهم خود سود ببرند.

اگرچه ممکن است تیم بی‌برنامه به‌نظر برسد و رهبری گراو را دنبال کند، وقتی شرکت اینتل در سال ۱۹۷۶ با بحران روبه‌رو شد، تیم با افزایش ساعات کاری به تلاش بیشتر پرداخت و همهٔ کارهای لازم را برای حل مشکلات انجام داد.

در وضعیت دیگری، معلوم شد تراشهٔ پنتیوم شرکت اینتل نقص کوچکی دارد که فقط بر تعداد کمی از عملیات تأثیر می‌گذارد. تصمیم گراو برای جایگزینی آن تراشه‌ها، ۴۷۵ میلیون دلار تمام شد که این زیان بهتر از تحویل ناقص کالا توسط همکارانش بود.

گراو افرادش را تشویق می‌کند در واحدهای کوچک خود کار کنند. آن‌ها همهٔ سیستم و نقش خود را در آن می‌شناسند. هر فرد، دانش، تخصص و خلاقیت خود را به‌کار می‌گیرد. اعضای تیم نیز برای تولید بهترین‌ها، همهٔ توان خود را به‌کار می‌گیرند. وقتی بحران ایجاد می‌شود، تیم وقت، انرژی و قدرت فکری بیشتری را برای حل مشکلات به‌کار می‌گیرد.

وقتی پول خروارخروار از راه می‌رسد، به‌سوی کسی سرازیر می‌شود که جریان آب را به‌سمت پایین هدایت و ذخیره می‌کند. در این میان، قدرت نامرئی عظیمی وجود دارد که ممکن است با رودخانه مقایسه شود؛ با این تفاوت که در دو جهت جریان می‌یابد. در یک سو همهٔ کسانی هستند که در جریان پستی و بلندی ثروت قرار دارند و سوی دیگر؛ در جهت عکس جریان می‌یابد و افراد بدبختی را که نتوانستند پول به‌دست آورند و در فقر و بدبختی به‌سر می‌برند، حمل می‌کند.

هرکس ثروت زیادی گرد آورده به وجود این جریان از زندگی پی برده است. این امر، شامل **فرایند فکری** فرد نیز می‌شود. هیجانات مثبت فکری، یک طرف جریان را شکل می‌دهد که فرد را به‌سوی ثروت پیش می‌برد. هیجانات منفی نیز طرف دیگری را شکل می‌دهد که فرد را به‌سوی فقر و بدبختی می‌کشاند. این هیجانات، به فردی که این کتاب با موضوع ثروت‌اندوزی را می‌خواند، فکری بسیار مهم و شگفت‌انگیز را انتقال می‌دهد.

اگر در سمت جریان قدرتی هستید که به فقر می‌انجامد، این کتاب همانند پارویی عمل می‌کند که با آن، خود را به‌سوی دیگر جریان می‌اندازید و می‌تواند به شما خدمت کند و تنها خواندن و قضاوت دربارهٔ آن، برایتان فایده‌ای ندارد.

عده‌ای انتخاب بین جنبه‌های مثبت و منفی جریان را تجربه می‌کنند و بارها در سمت مثبت و منفی قرار می‌گیرند. سقوط وال‌استریت، میلیون‌ها نفر از مردم را از سمت مثبت جریان به‌سمت منفی آن منتقل کرد که سخت می‌کوشیدند به‌سمت مثبت جریان برگردند. این کتاب در اصل، برای آن میلیون‌ها نفر نوشته شده است.

فقر و ثروت، اغلب جای خود را با یکدیگر عوض می‌کنند. شاید فقر داوطلبانه جایگزین ثروت شود. وقتی ثروت جای فقر را می‌گیرد، این تغییر، اغلب در برنامه‌هایی که با دقت اجرا شده رخ می‌دهد. فقر به برنامه‌ریزی و کمک کسی نیاز ندارد، زیرا جسور و بی‌رحم است؛ اما ثروت شرمگین و متواضع است و باید آن را **جذب** کنید.

همه می‌توانند ثروت را آرزو کنند و بیشتر مردم هم آن را آرزو می‌کنند؛ اما فقط عدهٔ کمی می‌دانند که طرح دقیق و اشتیاق سوزان برای رسیدن به ثروت، تنها ابزار رسیدن به پول و گردآوری آن است.

نگرش راس پروت، قدرت تعهد شدید ذهنی را مثال می‌زند که نه‌تنها خودش این‌گونه بود، بلکه ذهن استادی که او را احاطه کرده هم از چنین قدرتی برخوردار بوده است. او اشتیاقی سوزان برای ثروت و کسب آن داشت و پیش از این‌که سیستم اطلاعات الکترونیکی، ای دی اس[1]، را شروع کند، فروشندهٔ رده‌اول آی. بی. ام بوده است و به او اخطار دادند که ترک ای. بی. ام برای راه‌اندازی یک شرکت از صفر اشتباه بود. این اخطار، پروت را پریشان نکرد. او از ایده‌اش الهام می‌گرفت و موفقیتش به‌روشنی نشان می‌داد که چسبیدن به رؤیای خود و انتقال آن به تیم متخصص ذهن استاد، که می‌دانند چه‌طور آن را تحقق بخشند، به موفقیت در ثروت منجر می‌شود.

پروت سخت بر این باور بود که متعهدانه می‌تواند معجزه بیافریند. این امر، زمانی روشن شد که ای دی اس، با یکی از بزرگ‌ترین قراردادهای صنعت رایانه، وارد رقابت شد. دو شرکت آی بی‌ام و ای دی اس با یکدیگر رقابت می‌کردند. آی بی ام[2] ثروتمندتر بود و افراد و گروه‌های باتجربه‌تر و

---

1. EDS
2. IBM

آگاه‌تری در تیم خود داشت؛ اما ای دی اس تیمی کوچک و در عین حال تخصصی داشت.

پروت به‌یاد می‌آورد: «حدود سی روز که در رقابت بودند، اطراف اتاق قدم می‌زدند و پانزده نفر از افرادش می‌گفتند ما موفق نمی‌شویم؛ اما این تجربهٔ بزرگی خواهد بود.» او همین‌طور بیهوده قدم نمی‌زد، بلکه هنگام قدم‌زدن به‌سمت تخته‌سیاه رفت و هفت معیار روی آن نوشت که می‌توانیم درباره‌اش قضاوت کنیم؛ سپس با صدایی رسا گفت: «ما آن‌ها را هفت به صفر شکست می‌دهیم. آن روز است که پیروز می‌شویم.»

پروت گفت که با برنده‌شدن در این پروژه، حقوق‌ها، سهام‌ها و پاداش‌ها افزایش خواهد یافت و البته پاداش موفقیت در این حرکت عالی خواهد بود. اگرچه، او معتقد است همین‌که بدانیم با کار سخت و خلاقیت در دنیا به بهترین‌ها می‌رسیم، یک شرکت را موفق می‌سازد. کار گروهی به صورت خرد جمعی و هوشمندانه به موفقیت می‌انجامد.

فصل یازدهم

تسلط بر تغییر و تبدیل رابطهٔ جنسی

(گام دهم به‌سوی ثروت)

معنای کلمهٔ تبدیل به‌زبان ساده یعنی تغییر یا انتقال یک عنصر یا شکل انرژی به عضو یا شکل دیگر.

هیجان جنسی به حالت ذهنی تبدیل می‌شود که این حالت ذهنی به‌علت بی‌توجهی به موضوع، به‌طور کلی با حالت فیزیکی همراه می‌شود. از این رو، مسایل فیزیکی به‌علت تأثیر و نفوذ نامناسب، از این جهت که بیشتر مردم در معرض کسب دانش دربارهٔ مسایل جنسی قرار گرفته‌اند، تا حد زیادی ذهن را منحرف کرده است.

در فراسوی هیجان رابطهٔ جنسی، سه رکن توانمند و سازنده وجود دارد:

۱. جاودان‌سازی بشر؛

۲. حفظ سلامت؛
۳. حالت بی‌تفاوتی که با تغییر و تبدیل به نبوغ منجر می‌شود.

تبدیل رابطهٔ جنسی، ساده و به‌آسانی قابل توضیح است. از این رو، به تعبیری عبارت است از تغییر ذهن از افکار حرکات فیزیکی به افکاری با ماهیت دیگر.

تمایل جنسی، قدرتمندترین خواستهٔ بشر است. وقتی انسان از این خواسته انگیزه می‌گیرد، تخیل، شجاعت، قدرت اراده، پشتکار و توانایی خلاقیت خود را که تاکنون نمی‌شناخت، پرورش می‌دهد. تمایل جنسی چنان قوی است که مردم، آزادانه زندگی و شهرت خود را برای آن به‌خطر می‌اندازند. پس وقتی آن را مهار و به مسیرهای دیگر هدایت کنید، ویژگی‌های مثبت این نیروی انگیزه‌بخش به‌عنوان نیروهای خلاق قدرتمند در ادبیات، هنر یا هر حرفهٔ دیگر استفاده می‌شود؛ از جمله ثروت‌اندوزی.

تبدیل انرژی جنسی به تمرین، قدرت اراده و اطمینان نیاز دارد؛ اما پاداش آن ارزش تلاش را دارد. تمایل به ابراز نیروی جنسی، ذاتی و مادرزادی است. این خواسته نمی‌تواند و نباید سرکوب یا حذف شود؛ اما باید به روش‌های گوناگون تخلیه شود تا بدن، ذهن و روح را غنی سازد. در غیر این صورت، خود را از شبکه‌های فیزیکی نشان خواهد داد.

شاید آب رودخانه مدتی کنترل شود؛ اما سرانجام راهی برای خروج پیدا می‌کند. همین مسأله، در مورد هیجان نیروی جنسی نیز صادق است. شاید آن را سرکوب یا مدتی مهار کنید؛ اما ماهیت آن سبب می‌شود همیشه بخواهد خود را به‌نوعی نشان دهد. درنتیجه اگر به تلاشی خلاقانه تبدیل نشود، راه کم‌ارزش‌تری برای خروج خود پیدا می‌کند.

درواقع خوشبخت کسی است که کشف کرده چگونه هیجان جنسی خود را به تلاش خلاق تبدیل کند و با این کشف، می‌تواند خود را به موفقیت و

نبوغ برساند. پژوهش علمی دربارهٔ افـراد بـسیار موفـق، ایـن حقـایق مهـم را آشکار ساخته است:

۱. مردان بسیار موفق، کسانی هستند که طبیعت جنسی بسیار گرمی دارند و هنر تبدیل آن نیرو را نیز آموخته‌اند.

۲. مردانی که ثروتمند شده‌اند و در ادبیات، هنر، صنعت، معماری و حرفه‌های دیگر به مقامی برجسته دست یافتند، از تأثیر زنان انگیزه گرفتند.

۳. پـژوهش مربـوط بـه کـشفیات برجـسته بـه بـیش از دوهـزار سـال قبـل برمی‌گردد. زندگی تمام مـردان موفـق در آن دوران نـشان مـی‌دهـد کـه موفقیت آن‌ها از ماهیت بسیار پیـشرفتهٔ نیـروی جنـسی‌شـان سـرچـشمه گرفته است.

هیجـان رابطـهٔ جنـسی، «نیرویـی مقاومـت‌ناپـذیر» اسـت کـه چیـزی را یـارای مقاومت در برابر آن نیست. وقتی مردان بـا ایـن هیجـان انگیـزه مـی‌گیرنـد، بـه قدرت فوق‌العاده‌ای برای اقدام مجهز می‌شـوند. ایـن حقیقـت را دریابیـد تـا بـه اهمیت تبدیل نیروی جنسی و ارتقای موقعیت و نبوغ اجتماعی خود پی ببرید.

هیجان رابطـهٔ جنـسی، راز توانـایی خلاقانـه‌ای را دربرگرفتـه اسـت. اگـر غده‌های جنسی انسان یا حیوان وحشی را از بین ببرید، منبع اصلی حرکت و اقدام آن‌ها را برداشته‌اید. برای اثبات این موضوع، ببینید پـس از اختـه‌کـردن هر حیوانی، چه اتفاقی برایش می‌افتد. گوساله مثل گـاو رام مـی‌شـود. وقتـی وسیلهٔ ارضای جنسی حیوان از او گرفته می‌شود، درواقـع تمـام قـدرتش از او گرفته می‌شود. تغییر جنسیت هم همین تأثیر را دارد.

ده محرک ذهنی

ذهن بشر به‌واسطهٔ واکنش به ارتعـاش، بارهـا بـه محـرک‌هـا واکـنش نـشان می‌دهد؛ محرک‌هایی چون خوش‌بینی، تجسم خلاق، تمایل و اشـتیاق شـدید

و غیره. ذهن، بیشتر از همه به موارد زیر آزادانه پاسخ می‌دهد:

۱. تمایل به ابراز تمایل جنسی؛
۲. عشق؛
۳. تمایل شدید به شهرت، قدرت، پیشرفت مالی و پول؛
۴. موسیقی؛
۵. دوستی افراد هم‌جنس یا جنس مخالف؛
۶. همکاری خردمندانه براساس هماهنگی دو یا چند نفر که برای پیشرفت موقتی یا معنوی گرد هم آمده‌اند؛
۷. رنج دوجانبه، مثل مواردی که در آن افرادی مورد پیگرد قانونی قرار گرفتند؛
۸. تلقین به خود؛
۹. ترس؛
۱۰. مواد مخدر و الکل.

اشتیاق به ابراز علاقهٔ جنسی، مهم‌ترین و مؤثرترین محرکی است که ارتعاشات ذهن را فعال می‌کند و عمل فیزیکی را موجب می‌شود. هشت نمونه از این محرک‌ها، طبیعی و سازنده هستند و دو تا از آن‌ها مخرب. فهرستی که در این‌جا ارائه شده است، به شما کمک می‌کند منابع اصلی محرک ذهن را به‌روش مقایسه‌ای مطالعه کنید.

از این مطالعه معلوم شد که هیجان جنسی، شدیدترین و قدرتمندترین محرک ذهن است. این مقایسه، مبنایی برای اثبات این مسأله است که تبدیل انرژی جنسی ممکن است فرد را به سطح نبوغ برساند. اینک اجازه دهید ببینیم چه‌چیز نبوغ را می‌سازد.

نابغه یعنی کسی که کشف کرده است چگونه ارتعاشات فکری را به مرحله‌ای برساند که بتواند آزادانه با منابع دانشی که در ارتعاش فکری عادی قابل دسترس نیست، ارتباط برقرار کند.

کسی که فکر می‌کند دربارهٔ این تعریف از نبوغ باید پرسش‌هایی را مطرح کند، اولین پرسش او این خواهد بود: «چگونه می‌توان با منابع دانشی که به‌واسطهٔ ارتعاش عادی فکری در دسترس نیستند ارتباط برقرار کرد؟»

پرسش بعدی نیز این است: «آیا منابع دانشی که فقط برای افراد نابغه در دسترس است وجود دارد و اگر هست، **این منابع چیست** و چگونه می‌توان به آن‌ها دست یافت؟»

ما دلایلی برای درستی برخی از عبارات این کتاب بیان کرده و شواهدی را ارائه می‌دهیم تا از دلیل آزمایش خود اطمینان حاصل کنید. با این کار، به هر دو پرسش، پاسخ خواهیم داد.

نبوغ، با بهره‌گیری از حس ششم پرورش می‌یابد و تقویت می‌شود

واقعیت «حس ششم» منصفانه شکل گرفته است. نیروی ذهنی تجسم خلاق، چیزی است که بیشتر مردم هرگز در تمام عمر خود از آن استفاده نکرده‌اند و اگر هم استفاده کرده باشند، اتفاقی بوده است. تعداد نسبتاً کمی از مردم هدف‌مند از توانایی ذهنی تجسم و تصور خلاق بهره می‌برند. کسانی که از این توانایی ذهنی داوطلبانه استفاده و عملکرد آن را درک می‌کنند، نابغه هستند. نیروی ذهنی تجسم خلاق، با ذهن محدود و هوش نامحدود بشر رابطه‌ای مستقیم دارد. همهٔ مواردی که در قلمرو مذهب به آن اشاره شد و همهٔ کشفیات پایه‌ای و اصولی جدید در زمینهٔ اختراع، از طریق نیروی ذهن تجسم خلاق صورت می‌گیرد. وقتی ایده‌ها یا مفاهیم به ذهن فرد وارد

می‌شود، که به آن الهام یا حس ششم می‌گویند، از یک یا چند منبع زیر به‌دست می‌آید:

۱. خرد بی‌پایان؛
۲. ضمیر ناخودآگاه، که در آن تکانهٔ فکری و هر حس تأثیرگذاری که تاکنون از حواس پنج‌گانه به مغز رسیده ذخیره می‌شود؛
۳. ذهن افرادی که فکر، تصویر یا ایده و مفهومی را از طریق فکر هشیار به‌تازگی مطرح کردند؛
۴. مخزن ناخودآگاه ذهن فرد دیگر.

هیچ منبع مشخصی وجود ندارد که ایده‌ها یا حدس‌ها از آن الهام گرفته یا دریافت شود.

زمانی که ذهن با سرعت بسیار بالا ارتعاش دارد، تصور خلاق به بهترین شکل عمل می‌کند. در این هنگام، ذهن با سرعت ارتعاش بالاتر از حد معمولی، افکار را منتشر می‌کند.

وقتی اقدام مغز با یک یا چند تا از ده محرک ذهن تحریک شده است، فرد را فراتر از افق فکری عادی می‌برد و به او اجازه می‌دهد فاصله، طیف و کیفیت افکاری را که در سطح پایین‌تر قابل دسترسی نیستند، تجسم کند؛ مثل افکاری که مشغول حل مشکلات تجاری و حرفه‌ای روزمره است.

وقتی با هر محرک ذهنی به این سطح بالاتر فکری می‌رسید، فرد همان موقعیتی را به‌دست می‌آورد که در یک هواپیما دارد و درحالی‌که روی زمین است، فراتر از خط افق که دیدش را محدود کرده است، می‌بیند. علاوه بر آن، وقتی در این سطح بالاتر فکری است، دیگر با محرکی که افق دید او را محدود کند، اسیر نمی‌شود و در همان هنگام با مشکلات و نیازهای واقعی مانند غذا، پوشاک و مسکن دست‌وپنجه نرم می‌کند.

آن‌ها در دنیای فکری معمولی خود قرار دارند که در آن به افکار مربوط به کارهای روزانه نمی‌پردازند؛ موانعی چون تپه‌ها، دره‌ها و دیگر محدودیت‌های دید فیزیکی برای پرواز هواپیما.

وقتی در این هواپیمای فکری قرار دارید، نیروی خلاق ذهن، بیشتر آزادی عمل می‌یابد. اینک دیگر راه برای حس ششم باز شده تا وارد عمل شود و ایده‌هایی را بپذیرد که در شرایط دیگر به ذهن فرد نمی‌رسد. «حس ششم»، نیرویی ذهنی است که تفاوت بین فرد عادی و نابغه را مشخص می‌کند.

هرچه بیشتر از این نیرو استفاده کنید، نیروی ذهنی خلاق، هشیارتر و پذیراتر می‌شود و ارتعاشات بیرون از ضمیر ناخودآگاه را دریافت و تکانه‌های فکری بیشتری را درخواست می‌کند. این نیروی ذهنی را فقط با تمرین بیشتر می‌توان تقویت کرد و پرورش داد. وجدان انسان نیز به‌طور کامل با بهره‌گیری از نیروی ذهنی حس ششم عمل می‌کند.

هنرمندان، نویسندگان، موسیقیدانان و شاعران بزرگ به‌دلیل عادت تکیه به «ندای درونی» مشهور شدند. این حقیقتی است که برای همهٔ کسانی که تصورات هوشیارانه و زیرکانه‌ای داشتند، شناخته شده است و همه می‌دانند که بهترین ایده‌های آن‌ها از احساس درونی و گمان‌های آن‌ها به‌وجود آمده است.

سخنرانی معروف را می‌شناسم که تا چشمانش را نبندد و به‌طور کامل به نیروی ذهنی تصور و تجسم خلاق تکیه نکند، موفق نمی‌شود. وقتی از او پرسیدند چرا پیش از اوج‌گرفتن سخنرانی‌اش چشمانش را می‌بندد، پاسخ داد: «چون با این کار ایده‌هایی را که از درونم می‌آید، می‌شنوم و بازگو می‌کنم.»

یکی از موفق‌ترین و معروف‌ترین ثروتمندان از عادت بستن چشمانش دو

یا سه دقیقه قبل از تصمیم‌گیری پیروی می‌کرد. وقتی پرسیدند چرا این کار را می‌کنی، پاسخ داد: «با چشمان بسته به منبع خرد برتر دست می‌یابم.»

دکتر المر آر. گیتز، از اهالی چِوی چایز ماری لند، بیش از دویست اختراع ثبت کرد که بیشتر آن‌ها به‌واسطهٔ فرایند پرورش و استفاده از نیروی خلاق ذهن بود. روش او برای هرکسی که خواستار رسیدن به مقام نبوغ است، مهم است، زیرا دکتر گیتز بی‌شک استاد است. او یکی از افراد واقعاً مهم و یکی از دانشمندان بنام دنیا بود و در آزمایشگاهش، اتاقی به‌نام «اتاق ارتباط شخصی» داشت. او آن را به روش ضدصدا ساخته و امکاناتش را به‌گونه‌ای ترتیب داده بود که هیچ نوری وارد آن نمی‌شد و مجهز به یک میز کوچک بود که قلم و کاغذی روی آن قرار داشت. در مقابل میز، روی دیوار صفحه، دکمه‌ای الکتریکی بود که نورها را کنترل می‌کرد. وقتی دکتر گیتز می‌خواست روی نیروهایی که از طریق تصور خلاق در اختیارش قرار می‌گرفتند تمرکز کند، به این اتاق می‌رفت، پشت میز می‌نشست، چراغ‌ها را خاموش می‌کرد، روی عوامل مربوط به اختراع چیزی که روی آن کار می‌کرد متمرکز می‌شد و آن‌قدر آن‌جا می‌ماند تا ایده‌های مربوط به عوامل ناشناس آن اختراع به ذهنش می‌آمد.

یک بار، ایده‌ها چنان سریع به ذهنش آمد که مجبور بود سه ساعت مدام آن‌ها را بنویسد. وقتی جریان افکار متوقف شد و یادداشت‌هایش را بررسی کرد، فهمید حاوی توصیف دقیق از اصولی است که در دنیای علمی هیچ مشابه و معادلی ندارد. علاوه بر آن، پاسخ مشکلش هوشمندانه در آن یادداشت‌ها ذکر شده بود. در این حالت، دکتر گیتز بیش از دویست اختراع را ثبت کرد. شواهد حقیقی این عبارت در دفتر ثبت اختراعات آمریکا موجود است.

دکتر گیتز با دریافت ایده‌هایی برای افراد و شرکت‌ها امرار معاش می‌کرد. برخی از بزرگ‌ترین شرکت‌های آمریکا دستمزدهای کلانی برای یک ساعت تمرکز و دریافت ایده به او می‌دادند.

نیروی ذهنی منطق اغلب اشتباه می‌کند، زیرا با انبوهی از تجربه‌ها هدایت می‌شود. همهٔ دانشی که به‌واسطهٔ بهره‌گیری تجربه انباشته می‌کنیم، دقیق و درست نیست. ایده‌هایی که با نیروی ذهن خلاق دریافت می‌شوند، قابل اعتمادتر از هر نیروی منطقی دیگر ذهن است.

تفاوت اصلی بین نابغه و مخترع معمولی، در این نکته نهفته است که نابغه با نیروی ذهن تجسم و تصور خلاق خود کار می‌کند، درحالی‌که فرد معمولی چیزی از این نیرو نمی‌داند. مخترع علمی (مثل ادیسون و آقای گیتز) از نیروهای ذهن خلاق و ترکیبی تخیل و تصور استفاده می‌کنند. برای مثال، مخترعین علمی یا نابغه‌ها، اختراع خود را با سازماندهی و ترکیب ایده‌های مشهور یا اصول انباشتهٔ تجربه و نیروی ذهن آغاز می‌کنند. اگر این دانش انباشته برای تکمیل اختراع کافی نباشد، درنتیجه به منبع دانشی که از طریق نیروی خلاق به آن‌ها می‌رسد، متوسل می‌شوند.

روش انجام این کار از فردی به فرد دیگر متفاوت است؛ اما مجموعهٔ این فرایند از این قرار است:

۱. آن‌ها طوری ذهن خود را تحریک می‌کنند که ارتعاشات آن بالاتر از سطح عادی است. جالب است بدانیم این کار را با استفاده از یک یا چند تا از ده محرک ذهن یا دیگر محرک‌های انتخابی‌شان انجام می‌دهند.

۲. آن‌ها بر عوامل شناخته‌شدهٔ اختراع تمرکز می‌کنند و در ذهن خود، تصویر کامل عوامل ناشناختهٔ اختراع را به‌وجود می‌آورند؛ سپس آن‌قدر این تصویر را در ذهن خود نگه می‌دارند که در ضمیر ناخودآگاهشان جای

می‌گیرد و بعد با پاک‌کردن ذهن خود از تمامی افکار، استراحت می‌کنند و منتظر می‌شوند تا پاسخشان را بگیرند.

گاهی نتایج، مشخص و فوری است. در مواقع دیگر، نتایج منفی است و به حالت رشد حس ششم یا نیروی ذهن خلاق بستگی دارد.

آقای ادیسون بیش از ده‌هزار ایدهٔ مختلف را با تخیل خود امتحان کرد تا به نیروی خلاق رسید و توانست لامپ را اختراع کرد. تجربهٔ او شبیه زمانی بود که دستگاه تلفن را اختراع کرد.

مدارک معتبر بسیاری نشان می‌دهد نیروی ذهنی خلاق تصور وجود دارد. این مدرک با تحلیل افرادی که از تحصیلات بالا برخوردار نیستند اما به ندای درون خود گوش دادند، به‌دست آمده است. لینکلن نمونهٔ قابل توجه رهبری بود که با کشف و استفاده از نیروی ذهنی تجسم خلاق موفق شد. او کشف و استفاده از این نیروی ذهن را در اثر تحریک عشقی که پس از نخستین ملاقات تجربه کرد، آغاز کرد.

صفحات تاریخ، پر از گزارش‌های رهبران بزرگی است که موفقیت‌های آن‌ها را می‌توان حاصل تأثیر زنانی دانست که نیروی ذهنی خلاقشان را با تحریک خواسته و تمایل جنسی آن‌ها برانگیختند. ناپلئون بناپارت یکی از این افراد بود. او وقتی از همسر اولش ژوزفین الهام می‌گرفت، مقاومت‌ناپذیر و شکست‌ناپذیر شده بود.

اگر ذوق و سلیقه اجازه دهد، امتیازات افراد مشهوری را که با نفوذ و تشویق همسرشان به قله‌های موفقیت رسیدند، نام می‌بردیم که برخی از آن‌ها، پس از این‌که به پول و قدرت رسیدند همسر قبلی را رها و همسری جدید اختیار کردند. ناپلئون تنها مردی نبود که کشف کرد نفوذ جنسی از

منبع درست، قدرتمندتر از هر جایگزینی است که ممکن است با منطق محض پدید آید.

ذهن بشر به محرک پاسخ می‌دهد!

در بین مهم‌ترین و قدرتمندترین محرک‌ها، تمایل جنسی از همه مهم‌تر است که وقتی مهار شود، این نیروی محرک می‌تواند مردم را به سطح فکری بالاتری ببرد تا بتوانند بر منابع نگرانی و ناراحتی چیره شوند.

متأسفانه، فقط افراد نابغه چنین چیزی را کشف کردند. بقیه تجربهٔ تمایل جنسی را بدون کشف توانمندی‌های اصلی آن پذیرفته‌اند؛ حقیقتی که برای بسیاری افراد مهم است.

انرژی جنسی، انرژی خلاق تمام نوابغ است. هیچ رهبر، سازنده یا هنرمندی بدون این نیروی محرک هرگز موفق نشده است. به‌قطع هیچ‌کس سوءبرداشت نمی‌کند که این جملات، به این معناست که افراد بسیار متمایل به روابط جنسی، نابغه هستند! فرد فقط زمانی به موقعیت نبوغ می‌رسد که ذهن او طوری تحریک شود که به نیروهای قابل دسترس ذهنی، دسترسی یابد.

مهم‌ترین محرک که این ارتعاشات از آن حاصل می‌شود، انرژی جنسی است. تنها داشتن نیروی جنسی، برای وجود یک نابغه کافی نیست. انرژی باید از خواسته به تماس فیزیکی و به شکل دیگری از خواسته و عمل تبدیل شود تا فرد به مقام نبوغ برسد.

جدا از تمایل شدید جنسی که به نبوغ منجر می‌شود، بسیاری از مردم با سوءتفاهم یا سوءاستفاده از این نیروی عظیم، مقام خود را به حیوانی پست تنزل می‌دهند.

چرا مردم به‌ندرت پیش از چهل سالگی موفق می‌شوند؟

از بررسی وضعیت بیست‌وپنج‌هزار نفر دریافتم کسانی که به‌طور شاخصی موفق می‌شوند، اغلب قبل از چهل سالگی این کار را انجام می‌دهند و بیشتر اوقات تا پنجاه سالگی به موقعیت واقعی خود می‌رسند. این حقیقت چنان عجیب بود که مرا به مطالعهٔ دقیق علت آن واداشت و بیش از دوازده سال به بررسی آن مشغول بودم.

این تحقیق، علت اصلی این‌که چرا بیشتر مردمی که موفق شدند پیش از چهل تا پنجاه سالگی به آن موفقیت نرسیدند، آشکار کرد و نشان می‌داد دلیل آن، مشغولیت بیش از حد به روابط جنسی بود. بیشتر مردم نمی‌دانند که نیروی جنسی امکانات دیگری نیز دارد. بیشتر افراد، پس از این‌که سال‌ها انرژی وافر خود را هدر دادند، به این موضوع پی می‌برند. این معمولاً با موفقیت قابل توجه دنبال می‌شود.

زندگی بسیاری از کسانی که از چهل یا پنجاه سالگی گذشته‌اند، نمایانگر گونه‌ای انتشار انرژی است که می‌توانست در جریان بهتری قرار بگیرد و اجازه ندهد هیجانات قوی‌تر و قدرتمندتر آن‌ها بر باد رود.

یکی از تواناترین تاجران آمریکا به‌صراحت اعتراف کرد که منشی جذاب او عامل خلق بسیاری از طرح‌هایش بوده است و حضورش، او را به بالاترین حد از تصور خلاق هدایت کرد.

تاریخ پر از افرادی است که در اثر استفاده از محرک‌های مصنوعی ذهن نابغه شدند.

طبیعت سهم خود را با تحریک ذهن افراد و ارتعاش در سطحی که بتوانند افکار نادری را منتشر کنند، آماده کرده است! «هیچ جایگزین رضایت‌بخشی برای محرک‌های طبیعت یافته نشده است.»

روان‌شناسان می‌دانند که بین تمایل جنسی و اشتیاق معنوی رابطهٔ بسیار نزدیکی وجود دارد؛ حقیقتی که برای رفتار خاص افراد شرکت‌کننده در مجالس مذهبی یا مراسم رایج بین قبایل بدوی درنظر گرفته می‌شود.

دنیا قانون دارد و سرنوشت تمدن را هیجانات انسان می‌سازد. مردم تحت تأثیر اعمالشان هستند؛ نه منطق و احساسات. نیروی ذهنی خلاق ذهن در اختیار هیجانات است؛ نه منطق سرد. قدرتمندترین هیجانات انسان از نیروی جنسی سرچشمه می‌گیرد. هیچ‌یک از دیگر محرک‌های ذهنی با نیروی جنسی برابری نمی‌کند.

محرک ذهنی، شامل هر نوع نفوذی است که به‌طور موقت یا دایم، ارتعاشات فکر را افزایش می‌دهد. ده محرک اصلی که در این‌جا توصیف شد، بیشتر از بقیه به کار می‌رود. با استفاده از این منابع، فرد با خرد پایان‌ناپذیر ارتباط برقرار می‌کند و به ارادهٔ خود وارد مخزن ذهن ناخودآگاه خود یا فردی دیگر می‌شود.

معلمی که بیش از سی‌هزار فروشنده را آموزش داده و تلاش آن‌ها را هدایت کرده است، کشف بزرگی انجام داده که می‌گوید افراد بسیار گرم در روابط جنسی، مؤثرترین فروشندگان هستند. درضمن، باید گفت عامل شخصیتی به‌نام «جذابیت فردی» چیزی بیشتر یا کمتر از انرژی جنسی نیست.

افراد بسیار گرم در این‌گونه روابط، همیشه جذابیت بالایی دارند. با پرورش و درک این نیروی حیاتی، می‌توانید تأثیر بسیار خوبی بر روابط بین افراد بگذارید. شاید این انرژی به واسطه‌های زیر به دیگران منتقل شود:

۱. **دست‌دادن:** لمس دست، نمایانگر سریع حضور مغناطیسم یا فقدان آن است.

۲. **لحن صدا:** مغناطیسم یا انرژی جنسی، عاملی است که صدا را با آن رنگ می‌دهد یا آن را طنین‌آمیز و افسونگر می‌سازد.

۳. **حالت یا ژست بدن:** افراد بسیار متمایل به روابط جنسی چابک‌اند و با فریبندگی خاصی حرکت می‌کنند.

۴. **ارتعاشات فکری:** این‌گونه افراد، هیجان روابط جنسی را با افکار خود درمی‌آمیزند یا به ارادهٔ خود، به‌گونه‌ای این کار را انجام می‌دهند که بر اطرافیانشان تأثیر بگذارند.

۵. **آراستگی بدن:** آن‌ها اغلب به ظاهر خود اهمیت می‌دهند و سبک لباسی که انتخاب می‌کنند شخصیت و حالت فیزیکی‌شان را نشان می‌دهد.

هنگام استخدام فروشنده، مدیری که به‌دنبال فروشندگان باصلاحیت‌تر است، به جذابیت فردی به‌عنوان اولین لازمهٔ شغل توجه می‌کند. کسانی که انرژی جنسی ندارند، هرگز احساس خوش‌بینی نمی‌کنند؛ چراکه خوش‌بینی یکی از مهم‌ترین ملزومات فروشندگان در هر شغل است.

سخنران، موعظه‌گر، وکیل یا فروشنده‌ای که از این انرژی برخوردار نیست، نمی‌تواند بر دیگران تأثیرگذار باشد. این حقیقت دارد که بیشتر مردم تحت تأثیر هیجانات خود قرار می‌گیرند و شما اهمیت انرژی جنسی را به‌عنوان بخشی از توانایی طبیعی فروشنده درک می‌کنید. نمایندگان فروش به‌علت انتقال آگاهانه یا ناآگاهانهٔ انرژی جنسی، به نگاه خوش‌بینانه دربارهٔ فروش می‌رسند و در آن موفق می‌شوند! در این جمله، پیشنهادی بسیار عملی را به‌عنوان معنای واقعی انتقال جنسی می‌توان یافت.

فروشنده‌ای که می‌داند چه‌طور ذهن خود را از موضوع جنسی دور کند و آن را به‌سوی تلاش برای فروش و خوش‌بینی و قاطعیت هدایت کند، دانسته یا ندانسته هنر تبادل جنسی را آموخته است. بیشتر فروشندگانی که انرژی

جنسی خود را تبدیل می‌کنند، بدون کمترین آگاهی از این امر و چگونگی آن، این کار را انجام می‌دهند.

تبدیل انرژی جنسی، به قدرت ارادهٔ بیشتری نیاز دارد تا فرد بتواند به این منظور از آن استفاده کند. کسانی که نمی‌توانند قدرت ارادهٔ کافی برای تبدیل آن پیدا کنند، به‌تدریج این توانایی را کسب می‌کنند. پاداش این عمل، بیشتر از تلاش آن ارزش دارد.

موضوع جنسی یکی از مواردی است که بیشتر مردم به‌طور نابخشودنی به آن بی‌توجه‌اند. تمایل جنسی به‌شدت مورد سوءتفاهم و تمسخر و افترا قرار گرفته است، مدت‌ها آن را فکری بد و منفی می‌دانستند و در جامعه به‌ندرت از آن کلمه به‌طور مؤدبانه استفاده می‌شد. زنان و مردانی که از این ماهیت متبرک، بله متبرک، برخوردار بودند، اغلب مورد بدگمانی قرار می‌گرفتند و به‌جای این‌که آن‌ها را افرادی متبرک بدانند، افرادی نفرین‌شده به‌شمار می‌آوردند.

میلیون‌ها نفر، حتی در عصر روشنگری، به‌علت این باور اشتباه که ماهیت برخورداری از نیروی جنسی بالا، از ویژگی‌های نفرین‌شدگان است، رشد کردند و پرورش یافتند. این عبارات مقدس، نباید براساس عیاشی و افسارگسیختگی تفسیر شود. هیجان جنسی فقط زمانی به‌کار گرفته می‌شود که به‌روش هوشمندانه و با آگاهی باشد و اغلب ممکن است به‌گونه‌ای بد استفاده شود تا به‌جای غنی‌ساختن جسم و ذهن، آن را تنزل دهد. استفادهٔ بهتر از این قدرت، بعداً توضیح داده می‌شود.

برای نویسنده بسیار مهم است که خواننده دریابد الهام‌بخش هر رهبر موفق، یک زن بوده است که در بسیاری موارد، مردم از حضور آن زن در زندگی وی، چیزی زیادی نشنیده بودند. در چندین مورد، منبع الهام به «زن

دیگری» مربوط می‌شده است که شاید چنین مواردی چندان برایتان ناآشنا نباشد.

زیاده‌روی در عادت‌های جنسی به‌اندازهٔ افراط در خوردن و آشامیدن زیان‌آور است. امروزه، به‌ویژه از پس از جنگ جهانی اول، زیاده‌روی در رابطهٔ جنسی رایج شده است. برگزاری مجالس عیاشی، شاید ناشی از کمبود رهبران بزرگ باشد. هیچ‌کس نمی‌تواند از نیروهای تصور خلاق استفاده کند و در عین حال، آن‌ها را هدر بدهد. انسان‌ها تنها مخلوقات روی زمین هستند که در این رابطه از طبیعت سرپیچی می‌کنند. هر حیوان دیگری از طبیعت جنسی‌اش به‌طور متعادل یا هماهنگ با قوانین طبیعت استفاده می‌کند. هر حیوان دیگری فقط در فصل خاص به تقاضای جنسی حیوان دیگر پاسخ می‌دهد. با وجود این، تمایل انسان به رابطهٔ جنسی همیشگی است.

هر فرد باهوشی می‌داند که محرک زیاد از طریق نوشیدن الکل و مصرف موادمخدر، شکلی از افراط است که اندام‌های حیاتی بدن از جمله مغز را نابود می‌کند؛ هرچند، همه می‌دانند که زیاده‌روی در رابطهٔ جنسی به عادتی ویرانگر تبدیل می‌شود و تلاش‌های خلاقانه را نابود می‌کند.

فرد معتاد به روابط جنسی اساساً با فرد احمق هیچ تفاوتی ندارد! زیرا هر دو، مهار نیروی منطق و ارادهٔ خود را از دست داده‌اند. زیاده‌روی در رابطهٔ جنسی شاید منطق و قدرت اراده را نابود نکند؛ اما به جنون موقتی یا دائمی منجر می‌شود. در بسیاری از موارد، بیماری مالیخولیا و افسردگی از عادت‌هایی به‌وجود می‌آید که به عملکرد حقیقی رابطهٔ جنسی توجه نکرده است.

طبق اشارات مختصر به این موضوع، متوجه شدیم که توجه به تبادل نیروهای جنسی، خسارات و جرایم زیادی برای انسان به‌بار می‌آورد و مانع سودآوری برای دیگران می‌شود.

بی‌توجهی زیاد به رابطهٔ جنسی نیز به این علت است که این موضوع، زشت و قبیح دانسته شده و درنتیجه سکوت سنگینی بر آن حاکم است. با آن‌که قانون‌گذاران و بیشتر پزشکان، افراد باصلاحیتی را برای آموزش این موضوع تربیت کرده‌اند، دسترسی به چنین اطلاعاتی آسان نیست.

فرد به‌ندرت بین چهل تا شصت سالگی به تلاش بسیار خلاقانه در هر زمینه مبادرت می‌ورزد. این عبارات براساس تحلیل دقیق هزاران زن و مرد نگاشته شده است. آن‌ها باید برای کسانی که نتوانستند پیش از چهل سالگی و رسیدن پیری به این موفقیت برسند، یک مشوق خوب باشند. سال‌های بین چهل و پنجاه، پرثمرترین سنین زندگی یک انسان است. پس فرد باید بدون ترس و وحشت، قدم به این سن بگذارد و با امید و اشتیاق به زندگی ادامه دهد.

اگر دیدید بیشتر مردم پیش از چهل سالگی بهترین کارهای خود را در زندگی آغاز نمی‌کنند، با مطالعهٔ گزارش زندگی افراد موفق به دلیل این موضوع پی می‌برید. هنری فورد تا چهل سالگی هنوز موفق نشده بود و اندرو کارنگی هم پس از چهل‌سالگی پاداش تلاش‌هایش را مشاهده کرد.

جیمز. جی. هیل در چهل سالگی، کلید تلگراف را اختراع کرد و پیشرفت‌های شگفت‌انگیز او پس از آن سن اتفاق افتاد. شرح‌حال‌های صنعتگران، پر از شواهدی است که نشان می‌دهد دوره‌های چهل تا شصت سالگی، مفیدترین سن است.

در بین سی تا چهل سالگی، فرد هنر تبادل نیروی جنسی را می‌آموزد. این کشف کاملاً اتفاقی است و اغلب مردم از آن ناآگاه‌اند. ممکن است در حدود سی‌وپنج تا چهل سالگی، شاهد افزایش قدرت‌های موفقیت باشند؛ اما در بیشتر موارد با علت این تغییر آشنا نیستند. این ماهیت برای

هماهنگ‌سازی هیجانات عشق و نیروی جنسی در افراد بین سی و چهل سال آغاز به کار می‌کند؛ به‌گونه‌ای که از نیروی عظیمی به‌عنوان محرک استفاده می‌کنند.

نیروی جنسی به‌تنهایی انگیزه‌ای قدرتمند برای اقدام است؛ اما نیروهایش همانند گردباد مهارناپذیر است. وقتی هیجان عشق، خود را با هیجانات جنسی درمی‌آمیزد، نتیجه‌اش ملایمت هدف، فروتنی و دقیق‌بودن قضاوت و رسیدن به تعادل است. چه کسی است که به چهل سالگی برسد و چنان بدبخت و ناتوان باشد که نتواند این جملات را تجزیه و تحلیل و آن‌ها را با تجربهٔ شخصی خود اثبات کند؟

عشق، شامل رابطهٔ عاشقانه و جنسی همهٔ هیجاناتی است که می‌تواند فرد را به بالاترین موفقیت‌ها برساند. عشق، هیجانی است که تعادل، تواضع و تلاش سازنده را تضمین می‌کند. وقتی این سه هیجان با هم ترکیب می‌شود، قوهٔ نبوغ را می‌آفرینند. این نوابغ از هیجان عشق، چیز چندانی نمی‌دانند. بیشتر آن‌ها در برخی کارهای مخرب یا دست‌کم کارهای ناعادلانه، شرکت می‌کنند. اگر سلیقهٔ خوبی نداشته باشند، هزاران نابغه در زمینهٔ صنعت و پول، بی‌رحمانه به حقوق دیگران تجاوز می‌کنند. آن‌ها کاملاً بی‌وجدان به‌نظر می‌رسند.

هیجانات، حالات ذهنی هستند. طبیعت به ما «مادهٔ شیمیایی ذهنی» بخشیده که شبیه اصول شیمیایی مواد عمل می‌کند. شاید شیمیدان، سمی مهلک را با ترکیب عناصر خاص تولید کند که هیچ‌کدام از آن‌ها به‌تنهایی زیان‌آور نباشد یا استفاده از آن به میزان درست، مشکلی نداشته باشد. شاید این هیجانات برای تولید سمی مهلک ترکیب شوند. هیجانات جنسی و حسادت، وقتی ترکیب شوند، فرد را به حیوانی وحشی تبدیل می‌کنند.

وجود هریک از هیجانات ویرانگر در ذهن انسان، از طریق مادهٔ شیمیایی ذهن، سمی را تولید می‌کند که حس عدالت انسان را نابود می‌کند. در موارد بسیار، وجود هر گونه ترکیبی از این هیجانات در ذهن، ممکن است فرد را نابود کند.

جادهٔ نبوغ از رشد، کنترل و استفاده از عشق و رابطهٔ عاشقانه تشکیل شده است. خلاصه بگویم، شاید این فرایند به‌صورت زیر مطرح شود:

وجود این هیجانات را به‌عنوان افکار غالب در ذهن خود تقویت کنید و وجود بقیهٔ هیجانات ویرانگر را تضعیف سازید. ذهن، خالق عادت است و از افکار غالب بر آن تغذیه می‌کند. با نیروی ذهنی و قدرت اراده، هیجان را کمرنگ کرده و حضور هیجان دیگر را تقویت کنید.

کنترل ذهن، با وجود قدرت ارادهٔ آن، مشکل نیست. کنترل درست نیروی جنسی، حاصل پشتکار و عادات درست بوده و در راز درک فرایند تبدیل نهفته است. هر هیجان منفی موجود در ذهن شما می‌تواند به هیجان مثبت و سازنده‌ای تبدیل شود و این کار تنها با تغییردادن فکرتان صورت می‌گیرد.

جز با تلاش خودتان نمی‌توانید به جادهٔ نبوغ برسید! شاید مردم به موفقیت مالی یا تجاری عالی دست یابند و این تنها با نیروی انرژی جنسی انجام شود؛ اما تاریخ پر از شواهدی است که نشان می‌دهد شاید آن‌ها ویژگی‌های شخصیتی خاصی داشتند. این امر، ارزش بررسی فکر و مراقبه را دارد، زیرا حقیقتی را بیان می‌کند که دانش آن ممکن است برای همهٔ مردم مفید باشد. بی‌توجهی به این امر، به قیمت از دست‌دادن شادی و خوشبختی بسیاری تمام شده است؛ حتی اگر افراد ثروت فراوانی داشته باشند.

هیجانات عشقی و جنسی، آثار خود را بر شخصیت می‌گذارند. علاوه بر آن، این علایم و آثار، چنان مشهودند که هرکس بخواهد، می‌تواند آن‌ها را

ببیند. کسانی که با طوفان عشق همراه با تمایلات جنسی حرکت کردند، آن حقیقت را با چشم و خطوط چهرهٔ خود به تمام دنیا نشان دادند. هیجان عشق، وقتی با هیجان جنسی ترکیب شود، حرکات چهره را متعادل، زیبا و ملایم می‌کند. لازم نیست تحلیلگر شخصیت این را به شما بگوید؛ چرا که خود آن را مشاهده خواهید کرد.

هیجان عشق ماهیت هنری و زیبایی‌شناسانه را پرورش می‌دهد و روی روح انسان تأثیر می‌گذارد؛ حتی پس از آن‌که زمان و شرایط متفاوت شده باشد.

خاطرات عشق هرگز فراموش نمی‌شود و آثار آن‌ها مدت‌ها پس از خاموش‌شدن محرک، هم‌چنان باقی می‌ماند. این چیز تازه‌ای نیست. هر شخص که با عشق خالص به حرکت درآمده باشد، می‌داند این تأثیری عمیق و ماندگار بر قلب انسان می‌گذارد. تأثیر عشق باقی می‌ماند، زیرا عشق ماهیتی معنوی دارد. کسانی که با عشق نمی‌توانند به موفقیت‌های عالی برسند، ناامید و مرده‌اند و تنها زنده به‌نظر می‌رسند.

حتی خاطرات عشق برای ترغیب یک فرد به انجام تلاش خلاقانه، کافی است. نیروی اصلی عشق، ممکن است خود را مصرف کند و به پایان برساند؛ مانند آتشی که خاموش می‌شود؛ اما آثار محونشدنی برجای می‌گذارد و اغلب قلب انسان را برای عشقی بزرگ‌تر آماده می‌کند.

بارها به گذشتهٔ خود برگردید و ذهن خود را در خاطرات زیبای عشق گذشته شست‌وشو دهید. این تأثیر، نگرانی‌های امروز را پاک می‌کند، به شما جایگاهی می‌دهد که از واقعیت‌های ناخوشایند و تلخ زندگی فرار کنید و شاید ذهنتان در این عزلت موقتی، دنیایی خیالی از ایده‌ها و طرح‌ها را به شما تسلیم کند که وضعیت مالی و روحی و زندگی شما را دگرگون سازد.

اگر باور دارید که «عاشق شدید و شکست خوردید»، این فکر را نابود کنید. کسی که عاشق راستین بوده است، هرگز کامل شکست نمی‌خورد. عشق، وسواسی و تندمزاج و ماهیت آن گذرا و فصلی است.

عشق ناگهانی می‌آید و بی‌خبر می‌رود. تا وقتی هست، آن را بپذیر و از آن لذت ببر؛ اما نگران رفتن آن نباش، چراکه نگرانی آن را باز نمی‌گرداند.

این فکر را هم فراموش کن که عشق فقط یک بار اتفاق می‌افتد. عشق شاید بیاید و برود، بارها و بی‌شمار! با وجود این تأثیر هیچ عشقی با عشق دیگر یکسان نیست. شاید تأثیر عشق یکی بر قلب بیشتر از بقیه باشد؛ اما تمام تجارب عشقی خوب و مفید است؛ مگر این‌که شخص در هنگام رفتن عشق، ناراحت و عیب‌جو و غرغرو شود.

نباید از عشق ناامید شد و اگر مردم تفاوت بین هیجان عشق و روابط جنسی را درک نکنند، عشقی وجود ندارد. در واقع؛ تفاوت اصلی‌اش در این است که عشق، معنوی و روحی است، درحالی‌که رابطهٔ جنسی بیولوژیکی است. هیچ تجربه‌ای که بتواند قلب انسان را با نیروی معنوی لمس کند، نمی‌تواند زیانبار باشد؛ مگر این‌که با نادانی یا حسادت همراه شود.

عشق بی‌شک بزرگ‌ترین تجربهٔ زندگی است و ما را با خرد بی‌پایان مرتبط می‌کند. حتی وقتی با هیجان رابطهٔ عاشقانه و روابط جنسی درهم آمیزد، ما را از نردبان تلاش خلاقانه عبور می‌دهد. هیجانات عشق و رابطهٔ عاشقانه، اضلاع مثلث ابدی زندگی و موفقیت را می‌سازند. عشق نبوغ می‌آفرینند و طبیعت بدون این نیرو نمی‌تواند نبوغ بیافریند.

عشق، هیجانی با ابعاد، سایه‌ها و رنگ‌های بسیار است. عشق انسان به پدرومادر یا فرزندان با عشق به محبوبش کاملاً متفاوت است. یکی با هیجان روابط جنسی همراه است و دیگری بدون آن.

عشقی که انسان در دوستی حقیقی لمس می‌کند، مثل همانی نیست که برای محبوبش، والدین یا فرزندش لمس می‌کند؛ اما آن هم شکلی از عشق است.

بعد هیجان عشق برای موارد بی‌جان مثل عشق به آثار دست‌ساز از طبیعت است؛ اما شدیدترین و سوزان‌ترین عشق، آن است که با ترکیب هیجانات عشق و رابطهٔ جنسی تجربه می‌شود. ازدواجی که با علاقهٔ ابدی عشق، متبرک و متعادل نشود، دوام چندانی نمی‌آورد. عشق به‌تنهایی نمی‌تواند در ازدواج شادی و خوشبختی بیاورد؛ رابطهٔ جنسی هم همین‌طور. وقتی این دو هیجان زیبا با هم ترکیب شوند، ازدواج به حالتی روحی تبدیل می‌شود که شخص رابطه‌ای همانند آن را روی زمین ندیده است.

وقتی هیجان رابطهٔ عاشقانه به روابط جنسی افزوده می‌شود، موانع بین ذهن محدود بشر و خرد پایان‌ناپذیر برداشته می‌شود؛ سپس نبوغ متولد می‌شود! این ماجرا برای زوج‌هایی که عشقشان، با هیجان جنسی همراه است، متفاوت است. هیجان جنسی وقتی به‌درستی تفسیر و درک شود، هرج و مرج موجود در بسیاری از ازدواج‌ها را برطرف می‌کند و آن‌ها را به هماهنگی می‌رساند. این ناهماهنگی اغلب به شکل غرغر و شکایت بیان می‌شود که به‌علت نداشتن آگاهی از موضوع رابطهٔ جنسی است. جایی که عشق، رابطهٔ عاشقانه و درک مناسب هیجان و عمل سکس تاب می‌آورد، هیچ‌گونه ناهماهنگی بین افراد متأهل دیده نمی‌شود.

فصل دوازدهم

ضمیرناخودآگاه: حلقهٔ ارتباطی

(گام یازدهم به‌سوی ثروت)

ضمیر ناخودآگاه از زمینه‌ای از هشیاری تشکیل شده که در آن هر تکانهٔ فکری که از طریق حواس پنج‌گانه به ذهن برسد، دسته‌بندی و ضبط می‌شود. بنابراین افکار می‌توانند به‌صورت نامه‌هایی یادآوری یا از کمد پرونده‌ها خارج شوند.

ضمیر ناخودآگاه تأثیرات حس یا افکار را می‌گیرد، برای آن‌ها پرونده تشکیل می‌دهد و اهمیتی به ماهیتشان نمی‌دهد. شاید داوطلبانه در ضمیر ناخودآگاه خود برنامه، فکر یا هدفی را بکارید که می‌خواهید آن را به معادل فیزیکی یا مادی تبدیل کنید. ضمیر ناخودآگاه، ابتدا روی خواسته‌های مهمی که با احساس هیجانی مثل ایمان ترکیب شدند، کار و اقدام می‌کند.

این امر را در رابطه با راهکارهای فصل دوم دربارهٔ خواسته درنظر بگیرید. با توجه به شش گامی که در این‌جا خلاصه شد و راهکارهای فصل هفتم دربارهٔ برنامه‌ریزی، اهمیت فکری را که در این‌جا مطرح شد درمی‌یابید.

ضمیر ناخودآگاه، شبانه‌روز کار می‌کند و از نیروهای خرد و هوش بی‌پایانی که داوطلبانه خواسته‌ها را به واقعیت تبدیل می‌کنند، بهره می‌برد و برای این کار، همیشه از قابل اجراترین رسانه استفاده می‌کند.

شما نمی‌توانید ضمیر ناخودآگاه خود را کنترل کنید؛ اما داوطلبانه می‌توانید برنامه، خواسته یا هدف دلخواه خود را به او بدهید تا آن را به واقعیت تبدیل کند.

راهکارهای استفاده از ضمیر ناخودآگاه فصل چهارم را دوباره مطالعه کنید. مدارک بسیاری از این باور حمایت می‌کند که ضمیر ناخودآگاه، حلقهٔ اتصال بین ذهن محدود و خرد نامحدود است. این واسطه‌ای است که از طریق آن، فرد نیروهای خرد نامحدود را به خواست و ارادهٔ خود بیرون می‌کشد که به‌تنهایی حاوی فرایند سری است که تکانه‌های ذهنی با آن اصلاح و تعدیل و به معادل فیزیکی تبدیل می‌شود. ضمیر ناخودآگاه تنها واسطه‌ای است که به منبع توانمند پاسخ‌دهنده به دعا منتقل می‌شود. امکانات خلاقانهٔ متصل با ذهن هشیار، بسیار شگفت‌انگیز است و انسان را به شگفتی وامی‌دارد.

من هرگز به بحث ضمیر ناخودآگاه بدون احساس حقارت نزدیک نشدم. شاید به این دلیل که دانش در این قسمت بسیار محدود است. این‌که ضمیر ناخودآگاه واسطهٔ ارتباط بین ذهن متفکر و هوش نامحدود است، خود فکری است که اغلب، منطق انسان را از کار می‌اندازد.

پس از آن‌که وجود ضمیر ناخودآگاه را به‌عنوان یک حقیقت پذیرفتید و امکانات آن را به‌عنوان واسطه‌ای برای تبدیل خواسته به واقعیت درک کردید، به اهمیت کامل راهکارهای فصل دوم این کتاب پی می‌برید. درضمن متوجه می‌شوید که چرا بارها به شما نصیحت کردند که خواستهٔ خود را مشخص کنید و بنویسید. بدین ترتیب، لزوم پافشاری در اجرای این راهکارها هم آشکار خواهد شد.

اصل سیزدهم، محرکی است که با آن توانایی تأثیرگذاری بر ضمیر ناخودآگاه را کسب می‌کنید. اگر در نخستین تلاش موفق نشدید، ناامید نشوید. یادتان باشد که ضمیر ناخودآگاه، داوطلبانه از طریق عادت هدایت می‌شود و طبق راهکارهای فصل سوم عمل می‌کند. اگر هنوز فرصت نکرده‌اید که بر ایمان خود مسلط شوید، بردبار و باپشتکار باشید.

در این‌جا عبارات خوب بسیاری در فصل‌های مربوط به ایمان و خودالقایی تکرار می‌شود تا ضمیر ناخودآگاهتان از آن بهره‌مند شود. یادتان باشد که عملکردهای ضمیر ناخودآگاه شما داوطلبانه است؛ خواه تلاشی برای تسلط بر آن انجام دهید خواه نه. درضمن، به‌طور طبیعی پیشنهاد می‌دهد که افکار ترس و فقر و همهٔ افکار منفی به‌عنوان محرکی برای ضمیر ناخودآگاه شما عمل می‌کند؛ مگر این‌که به این تکانه‌ها مسلط شوید و بیشتر تقویتش کنید.

ضمیر ناخودآگاه بیکار باقی نمی‌ماند! اگر نتوانید خواسته‌ها را در ضمیر ناخودآگاهتان پرورش دهید، افکاری را تغذیه می‌کند که در اثر غفلت شما ایجاد می‌شود. پیش از این، دربارهٔ تکانه‌های فکری مثبت و منفی که مدام به ضمیر ناخودآگاه می‌رسند، توضیح دادیم.

در حال حاضر، کافی است به‌یاد بسپارید که روزانه، بدون این‌که بدانید، همه نوع تکانهٔ فکری به شما هجوم می‌آورد و به ضمیر ناخودآگاهتان

می‌رسد. برخی از این تکانه‌ها منفی و برخی مثبت هستند. حال می‌کوشید جریان تکانه‌های منفی را خفه و داوطلبانه کمک کنید تا با استفاده از تکانه‌های مثبتِ خواستهٔ خود، بر ضمیر ناخودآگاه تأثیر بگذارید.

وقتی به این موضوع دست یافتید، کلیدی در دست دارید که دریچهٔ ذهن را به‌سوی ضمیر ناخودآگاه شما می‌گشاید. علاوه بر آن، این دریچه را طوری کنترل می‌کنید که هیچ فکر نامناسبی بر ضمیر ناخودآگاه شما تأثیر نمی‌گذارد.

هرچه آفریده می‌شود، با شکلی از تکانهٔ فکری آغاز می‌شود. هیچ چیز بدون **فکر** اولیه به‌وجود نمی‌آید. با کمک تجسم، تکانه‌های فکری به برنامه‌هایی تبدیل می‌شوند. این تجسم وقتی در کنترل باشد، برای خلق طرح‌هایی به‌کار می‌رود که به موفقیت فرد و حرفهٔ انتخابی‌اش منجر می‌شود.

همهٔ تکانه‌های فکری که برای تبدیل به معادل فیزیکی آماده می‌شوند و داوطلبانه در ضمیر ناخودآگاه پرورش می‌یابند، باید تجسم و با ایمان ترکیب شوند. «ترکیب» ایمان با برنامه با هدفی که به ضمیر ناخودآگاه تسلیم می‌شود، فقط با استفاده از تجسم انجام می‌شود.

از این عبارات درمی‌یابید که استفادهٔ داوطلبانه از ضمیر ناخودآگاه به هماهنگی و کاربرد همهٔ اصول نیاز دارد.

الا ویلر ویلکوکس، شاعر و روزنامه‌نگار معروف اواخر قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم، شواهدی از درک خود از قدرت ضمیر ناخودآگاه را در هنگام نوشتن ارائه داد:

هرگز نمی‌توانی بگویی چه فکری احساس عشق
یا نفرت را در تو پدید می‌آورد،
زیرا افکار اشیا هستند و بال‌های آن‌ها نرم‌تر از کبوتران نامه‌رسان است.

آن‌ها از قانون جهان هستی پیروی می‌کنند.
هر چیزی مثل خود را می‌آفریند،
و به مسیر دیگر می‌رود تا آن‌چه را از ذهن تو گذشته، تقدیمت کند.

خانم ویلکوکس دریافت افکاری که از ذهن انسان خارج می‌شوند، در اعماق ضمیر ناخودآگاه وی جای می‌گیرند و به‌صورت مغناطیس، الگو یا نقشه‌ای عمل می‌کنند که ضمیر ناخودآگاه هنگام تبدیل آن‌ها به معادل فیزیکی، تحت تأثیرشان قرار گرفته است. افکار اشیا هستند، زیرا هر ماده‌ای، از انرژی فکری به‌وجود می‌آید.

ضمیر ناخودآگاه بسیار مستعد نفوذ تکانه‌های فکری همراه با احساس یا هیجانی است که در قسمت منطق ذهن به‌وجود آمده است. درحقیقت، مدارک و شواهد بسیاری برای حمایت از این تئوری هست که نشان می‌دهد فقط افکار دارای بار هیجانی، تأثیر عملی بر ضمیر ناخودآگاه دارند. این حقیقت آشکار است که هیجان یا احساس، بر بیشتر مردم حاکم است. اگر حقیقت داشته باشد که ضمیر ناخودآگاه به افکاری که به‌خوبی با هیجان ترکیب شده باشند سریع‌تر پاسخ می‌دهد، لازم است با هیجان‌های مهم‌تری آشنا شوید.

هفت هیجان مثبت اصلی و هفت هیجان مهم منفی وجود دارد. هیجانات منفی به‌طور غیرارادی خود را به تکانه‌های فکری تزریق و از ضمیر ناخودآگاه عبور می‌کنند. افکار مثبت باید از طریق اصل خودتلقینی به تکانه‌های فکری که فرد می‌خواهد به ضمیر ناخودآگاه خود بدهد، تزریق شود (راهکار آن در فصل چهارم دربارهٔ خودالقایی آمده است).

این هیجانات با تکانه‌های احساسی، ممکن است شبیه ماست روی تکه‌ای نان باشند، زیرا عنصر عملی را می‌سازند که تکانه‌های فکری را از حالت

غیرفعال به فعال تغییر شکل می‌دهد. بنابراین ممکن است فرد بفهمد چرا تکانه‌های فکری که به‌خوبی با هیجان ترکیب شدند، راحت‌تر عملی می‌شوند؛ البته در مقایسه با تکانه‌های فکری به‌وجود آمده از «منطق سرد».

شما خود را برای تأثیرگذاری و نفوذ بر «مخاطب درونی» ضمیر ناخودآگاهتان آماده می‌کنید تا از آن درخواست پول کنید و به پول واقعی تبدیل شود. بنابراین فرد متوجه می‌شود که چرا آن دسته از تکانه‌های فکری که خوب با هیجان آمیخته شدند، راحت‌تر از تکانه‌های فکری که از منطق خشک و سرد سرچشمه می‌گیرند، نتیجه می‌دهند.

شما خود را آماده می‌کنید تا بر مخاطب درونی‌تان تأثیر بگذارید و بر آن نظارت کنید تا خواستهٔ خود را برای دستیابی به پول عملی کنید. بنابراین لازم است روش برخورد با این مخاطب درونی را درک کنید. باید به زبان آن صحبت کنید. در غیر این صورت فرمان شما را اجرا نمی‌کند. او بهترین زبان احساس یا هیجان را درک می‌کند. بنابراین اجازه دهید هفت هیجان مثبت و منفی را توصیف کنیم تا موارد مثبت را درک و از موارد منفی در هنگام دستور به ضمیر ناخودآگاه پرهیز کنید.

هفت هیجان مهم و مثبت

هیجان خواستن

هیجان ایمان

هیجان عشق

هیجان سکس

هیجان خوش‌بینی

هیجان رابطهٔ عاشقانه

هیجان امید

هیجان‌های مثبت دیگری هم وجود دارد؛ اما این هفت مورد از همه قدرتمندتر است و اغلب در تلاش خلاقانه به‌کار می‌رود. بر این هفت هیجان مسلط شوید (که با استفاده از آن‌ها مسلط می‌شوید)، آن‌گاه دیگر هیجان‌های مثبت در هنگام نیاز در دسترس شما قرار می‌گیرند. در این رابطه به‌یاد بسپارید شما کتابی را مطالعه می‌کنید که قصد دارد کمکتان کند هشیاری‌تان در دستیابی به پول تقویت شود که این کار با پرکردن ذهن شما با هیجانات مثبت انجام می‌شود.

هفت هیجان منفی مهم (که باید از آن‌ها بپرهیزید)

هیجان ترس

هیجان حسادت

هیجان تنفر

هیجان انتقام

هیجان طمع

هیجان خرافات و موهوم‌پرستی

هیجان خشم

هیجانات مثبت و منفی نمی‌توانند همزمان ذهن را اشغال کنند، بلکه یکی از آن‌ها باید غالب باشد. از این رو باید اطمینان حاصل کنید که هیجانات مثبت تأثیر عمده‌ای در ذهنتان داشته باشند. قانون عادت در این‌جا به کمک شما می‌آید. پس عادتِ به‌کارگیری هیجانات مثبت را شکل دهید!

در این صورت، سرانجام این عادت بر ذهن شما چنان مسلط می‌شود که هیجانات منفی قادر به ورود نخواهند بود.

شما با پیروی مدام از این راهکارها می‌توانید بر ضمیر ناخودآگاه خود مسلط شوید. تنها وجود هیجان منفی در ضمیر ناخودآگاهتان کافی است تا همهٔ فرصت‌های سازندهٔ شما را نابود کند.

اگر فردی هوشیار هستید، حتماً متوجه شده‌اید که بیشتر مردم فقط پس از این‌که همهٔ درها به‌روی آن‌ها بسته می‌شود، به دعا متوسل می‌شوند! مردم فقط پس از شکست‌ها و با ذهنی پر از ترس و تردید دعا می‌کنند و این‌ها هیجاناتی است که ضمیر ناخودآگاه بر آن‌ها تأثیر می‌گذارد و آن‌ها را به‌سوی سرچشمهٔ خرد پایان‌ناپذیر می‌کشاند. منبع خرد پایان‌ناپذیر هم همین هیجان را دریافت و روی آن **اقدام می‌کند.**

اگر برای چیزی دعا کنید اما بترسید که با دعای خود به آن نرسید یا خرد پایان‌ناپذیر به دعای شما پاسخ ندهد، دعایتان بی‌فایده می‌ماند.

گاهی دعا برای فرد دعاکننده به شناخت منجر می‌شود. اگر تاکنون با دعا به خواسته‌ای رسیده‌اید، به حافظهٔ خود مراجعه کنید و حالت ذهنی خود را هنگام دعا خواندن به‌یاد آورید. آن‌گاه می‌فهمید نظریه‌ای که در این‌جا توصیف شد، چیزی فراتر از تئوری است.

زمانی فرامی‌رسد که مدارس و مؤسسات آموزشی، «علم دعاکردن» را تدریس کنند. علاوه بر آن، شاید دعا از سطح علمی تنزل یابد. وقتی این زمان فرا برسد، دیگر کسی با ترس به خرد جهانی نزدیک نمی‌شود، چون دیگر هیجانی به‌نام ترس وجود ندارد.

در این هنگام دیگر نادانی، موهوم‌پرستی و آموزش غلط ناپدید می‌شود و ما به وضعیت درست خرد نامحدود رسیده‌ایم، درصورتی‌که پیش از این عدهٔ کمی به این برکت دست یافته بودند.

اگر باور دارید که این رسالت دور از دسترس است، نگـاهی بـه نـژاد بـشر بیندازید. کمتر از دویست سـال قبـل، مـردم اغلـب بـر ایـن بـاور بودنـد کـه رعدوبرق نشانهٔ خشم خداست و از آن مـی‌ترسـیدند. حـالا بـه برکـت قـدرت ایمان، ما رعدوبرق را مهار کـرده‌ایـم و از آن بـرای گردانیـدن چـرخ صـنعت استفاده می‌کنیم. تا همین اواخر، بر این باور بودند که بین سیارات چیزی جز فضای خالی بزرگ وجود ندارد. حال خدا را شکر که بـه‌خـاطر همـان قـدرت ایمان می‌دانیم فضای بین سیارات، بالاترین شـکل از ارتعـاش شـناخته‌شـده است؛ یعنی ارتعاش **فکری**. علاوه‌بـر آن، مـی‌دانـیم کـه ایـن انـرژی زنـده و ارتعاشی و تپنده به تمام اتم‌های ماده نفوذ می‌کند، تمام تورفتگی‌های فـضا را پر و مغز همهٔ انسان‌ها را به یکدیگر متصل می‌کند.

برای باور این‌که همان انـرژی، مغـز انـسان را بـه خـرد نامحـدود متـصل نمی‌کند، چه دلیلی داریم؟

هیچ مرز و فاصله‌ای بین ذهن محدود انسان و خرد نامحدود وجود نـدارد. ارتباط با صبر، ایمان، پشتکار، درک و خواست خالصانه برقرار می‌شود. عـلاوه بر آن، اجرای این روش فقط به‌واسطهٔ هریک از ما امکان‌پذیر اسـت. پرداخـت پول برای دعاکردن، بی‌فایده است. خرد نامحدود کـاری بـا وکیـل و نماینـده ندارد. یا خودتان مستقیم ارتباط برقرار کنید یا در غیر ایـن صـورت ارتبـاطی برقرار نمی‌شود.

شاید کتاب دعایی بخرید و مطالبش را بارها تکرار کنید و در آخر هـم بـه هیچ نتیجه‌ای نرسید. افکاری که می‌خواهید با خرد نامحدود در میان بگذارید باید دگرگون شوند تا از ضمیر ناخودآگاه شما ارسـال گردند.

روش ارتباط شما با خرد نامحـدود، شـبیه ارتعـاش صـدایی اسـت کـه از طریق ارتباط بی‌سیم انجام می‌شود. اگر اصل مؤثر رادیو و تلویزیون و گوشـی

تلفن همراه را درک کنید، می‌دانید که صدا و تصویر را بدون تبدیل به ارتعاش آن، به‌حدی که برای گوش یا چشم قابل کشف باشد، نمی‌توان منتقل کرد. ایستگاه فرستنده، صدا و تصویری را انتخاب می‌کند و آن را به میلیون‌ها برابر ارتعاش درمی‌آورد. ارتعاشات را فقط به این روش می‌توان به کاینات فرستاد.

پس از این تحول، کاینات انرژی را دریافت و آن را به ایستگاه‌های گیرنده حمل می‌کند و دستگاه‌های گیرنده آن انرژی را به میزان ارتعاشی که قابل شنیدن و دیدن باشد، تبدیل می‌کند. ضمیر ناخودآگاه، واسطه‌ای است که دعای فرد را به‌حدی که خرد پایان‌ناپذیر بتواند بشناسد، ترجمه و پیام را ارسال کرده و پاسخ را به‌شکل طرح محدود و مشخص باز می‌گرداند. این اصل را دریابید تا بدانید چرا کلمات کتاب دعا هرگز نمی‌تواند به‌جای نمایندهٔ ارتباط بین ذهن انسان و خرد نامحدود عمل کند.

پیش از آن‌که دعای شما به خرد نامحدود برسد، ارتعاش فکری اصلی خود به شکل ارتعاش معنوی تغییر یافته است. ایمان تنها نمایندهٔ شناخته‌شده‌ای است که به افکار شما ماهیت معنوی می‌دهد. پس بدانید که ایمان و ترس نمی‌توانند همزمان در یک‌جا وجود داشته باشند.

فصل سیزدهم

مغز: ایستگاه ارسال و دریافت فکر

(گام دوازدهم به‌سوی ثروت)

در پژوهشی که دکتر الکساندر گراهام بل و دکتر المر آر گیتز انجام دادند، معلوم شد مغز هر انسانی ایستگاه ارسال و دریافت ارتعاشات فکری است.

با واسطه قرارگرفتن کاینات به روشی که اصل رادیو و دیگر وسایل بی‌سیم از آن استفاده می‌کنند، مغز هر انسانی می‌تواند ارتعاشات فکری رهاشده از مغزهای دیگر را دریافت کند. در ارتباط با عبارت فوق، توصیف تجسم خلاق را درنظر بگیرید. تجسم خلاق «دستگاه گیرندهٔ» مغز است که افکار آزادشده از مغز دیگران را دریافت می‌کند. این نماینده، وسیلهٔ ارتباط بین هشیاری، منطق، ذهن و چهار منبعی است که ممکن است محرک

فکری را دریافت کند. این فرایند به‌واسطهٔ هیجانات مثبت یا منفی انجام می‌شود. شاید از طریق این هیجانات، ارتعاشات فکری نیز افزایش یابند.

ارتعاشات بسیار بالا، تنها ارتعاشاتی هستند که کاینات انتخاب و از مغزی به مغز دیگر منتقل می‌کند. فکر، انرژی است که با سرعت بسیار بالایی از ارتعاش حرکت می‌کند. فکری که اصلاح یا با هر هیجان مهم دیگری تحریک شده است با ارتعاشی بسیار بالاتر از فکر معمولی برانگیخته می‌شود. این نوعی فکر است که از مغزی به مغز دیگر و به‌واسطهٔ تجهیزات مغز انسان عبور می‌کند؛ اما هیجان جنسی تا آن‌جا که به‌شدت و نیروی محرک مربوط می‌شود، از همهٔ هیجانات انسان قوی‌تر است. مغزی که با هیجان جنسی تحریک شده است، با سرعتی بالاتر از زمانی که چنین هیجانی وجود ندارد مرتعش می‌شود.

نتیجهٔ ارتباط جنسی و نیروهای آن و افزایش میزان ارتعاش افکار به‌حدی است که تجسم خلاق، ایده‌های بسیاری را از کاینات می‌گیرد. وقتی مغز با سرعت بالا مرتعش می‌شود، نه‌تنها افکار و ایده‌هایی را که آزاد کرده است جذب می‌کند، بلکه به افکار شخص احساسی می‌دهد که برای اقدام روی آن افکار ضروری است.

بنابراین، می‌بینید اصل خبررسانی، عاملی است که با آن احساس یا هیجان خود را با افکار خود ترکیب می‌کنید و آن‌ها را به ضمیر ناخودآگاه خود می‌دهید. ضمیر ناخودآگاه، ایستگاه فرستندهٔ مغز است که با آن ارتعاشات فکر مخابره می‌شود. تجسم خلاق، «دستگاه گیرنده» است که با آن ارتعاشات فکری از کاینات و آسمان دریافت می‌شود.

همراه با عواملی مهم چون ضمیر ناخودآگاه و تجسم خلاق، به اصل خودالقایی بپردازید و با آن، ایستگاه خبررسانی خود را فعال کنید.

با استفاده از راهکارهای فصل چهارم، از روش تبدیل خواسته به واقعیت به‌طور دقیق آگاه شوید.

عملیات ایستگاه خبررسانی ذهنی بسیار ساده است. اینک سه اصل را در ذهن قرار می‌دهیم تا از ایستگاه مخابرهٔ خود استفاده کنید؛ یعنی با **ضمیر ناخودآگاه**، **تجسم خلاق** و **خودالقایی** آن را فعال کنید. محرکی که از طریق آن این اصول را عملی می‌کنید، فرایندی را که با خواستن شروع می‌شود، توصیف کرده است.

قوی‌ترین نیروها «نامحسوس»اند

فشار دههٔ ۱۹۳۰، دنیا را به درک نیروهای نامحسوس و نامرئی کشاند. در گذر قرن‌ها، مردم به‌شدت به حواس فیزیکی وابسته شدند و دانش خود را به اشیای فیزیکی که می‌توانستند ببینند، لمس کنند و اندازه بگیرند، محدود کردند.

حالا وارد شگفت‌انگیزترین دوران می‌شویم؛ عصری که به ما دربارهٔ نیروهای نامحسوس دنیا درس می‌دهد. شاید با عبور از این دوران، بفهمیم که «خود دیگر» ما قدرتمندتر از خود فیزیکی است که با نگریستن به آینه، آن را می‌بینیم.

گاهی آهسته از موارد نامحسوس سخن می‌گوییم؛ چیزهایی که نمی‌توانیم با حواس پنج‌گانه دریابیم. اما هرگز فراموش نکنیم که همهٔ ما با نیروهای نامرئی و نامحسوس کنترل می‌شویم.

بشر به‌طور کلی قدرت سازگاری و مهار نیروی نامحسوس در امواج خروشان اقیانوس‌ها را ندارد. ذهن بشر نمی‌تواند نیروی نامحسوس جاذبهٔ زمین را که این کرهٔ کوچک را در وسط هوا نگه داشته و ما را از سقوط حفظ

می‌کند، درک کند. همهٔ ما به‌طور کامل مطیع و بندهٔ این نیروی نامحسوس هستیم که با طوفان و صاعقه همراه است و در مقابل نیروی نامحسوس الکتریسیته درمانده‌ایم. درواقع، بسیاری از ما حتی نمی‌دانیم الکتریسیته چیست، از کجا می‌آید و چه هدف و منظوری دارد!

ما فقط به موارد نامحسوس و نامرئی بی‌توجه نیستیم، بلکه نیروی نامحسوس خاک، مواد معدنی خوراکی‌هایی که می‌خوریم، هر تکه لباسی که می‌پوشیم و سکه‌ای را که در جیب خود حمل می‌کنیم، درک نمی‌کنیم.

ماجرای نمایشی و چشمگیر مغز

با همهٔ تحصیلات و سطح فرهنگی که داریم، سرانجام چیزی از این نیروی نامحسوس فکر نمی‌فهمیم یا دست‌کم فهم اندکی داریم (نامحسوس‌ترین). درضمن با اطلاعات کمی که دربارهٔ مغز فیزیکی و شبکهٔ وسیع ذهنی پیچیده‌مان داریم، قدرت فکر به معادل مادی آن تبدیل می‌شود. هرچند، اکنون به دوره‌ای وارد می‌شویم که این موضوع را روشن می‌کند. دانشمندان پیشین، توجه خود را به مطالعهٔ موضوعی شگفت‌انگیز به‌نام مغز متمرکز کرده‌اند. با وجود این‌که هنوز در مرحلهٔ ابتدایی مطالعات خود هستید، بهتر است بدانید اطلاعات کافی دربارهٔ صفحه‌کلید اصلی مغز انسان و همین‌طور تعداد خطوطی که هر سلول مغز را به سلول دیگر متصل می‌کند، معادل عدد یک با پانزده‌میلیون صفر در مقابل آن است!

دکتر سی. جادسون از دانشگاه شیکاگو گفت: «این رقم، فوق‌العاده شگفت‌انگیز است. این ارقام نجومی درمقایسه با صدها میلیون سال نوری چیزی نیست. معلوم شد که ۱۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ یا ۱۴/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ سلول عصبی در کورتکس مغز انسان وجود دارد و می‌دانیم این‌ها طبق الگویی

مشخص چیده شده‌اند و این چیدمان هم اتفاقی نیست، بلکه نظم خاصی دارند.

روش‌های جدید الکتروفیزیولوژی، عملکرد سلول‌ها یا فیبرهای میکرو الکترود را بررسی می‌کند و آن‌ها را تکثیر و تفاوت‌های بالقوه‌شان را با هزار هزارم ولت ضبط می‌کند.

تصورکردنی نیست که چنین شبکه‌ای از ماشین‌آلات پیچیده باید به‌منظور اجرای عملکردهای فیزیکی برای رشد و حفظ بدن فیزیکی وجود داشته باشد. آیا امکان دارد همان سیستمی که برای ارتباط میلیاردها سلول مغزی، رسانه‌ای فراهم می‌کند، ابزار ارتباط با دیگر نیروهای نامحسوس را نیز فراهم کند؟

در اواخر دهۀ ۱۹۳۰، نیویورک تایمز سرمقاله‌ای منتشر کرد که در آن، پژوهشگری باهوش در زمینۀ پدیدۀ ذهنی پژوهشی را انجام داد که نتایج آن در فصل بعد توصیف می‌شود. این مقاله به‌اختصار کار دکتر راین و دستیارانش در دانشگاه دوک را به شرح زیر تجزیه و تحلیل کرد:

«تله‌پاتی» چیست؟

یک ماه پیش، برخی نتایج قابل توجه به‌دست‌آمده از پژوهش‌های پروفسور راین و دستیارانش در دانشگاه دوک را دربارۀ بیش از صدهزار آزمایش برای تعیین وجود تله‌پاتی و روشن‌بینی توضیح دادیم. این نتایج در دو مقالۀ اول مجلۀ هارپر به‌اختصار چاپ شده است. در مقالۀ دوم، ای. اچ. رایت می‌کوشد آموخته‌هایش یا هر اشارۀ منطقی مربوط به ماهیت دقیق این نمادهای «فوق حسی» درک را به‌اختصار بیان کند.

در پی آزمایش‌های راین، وجود راستین تله‌پاتی و روشن‌بینی برای عده‌ای از دانشمندان بسیار محتمل است. از (ادراک‌کننده‌های) پیامگیرهای مختلف خواستند نام کارت‌های زیادی را در سیستم خاص، بدون نگریستن و بدون دسترسی حسی به آن‌ها، نام ببرد. تعدادی از مردان و زنان توانستند به‌طور منظم، بسیاری از کارت‌ها را درست نام ببرند؛ با این‌که شانس آن در میلیون‌میلیون بسیار اندک بود.

اما آن‌ها چگونه این کار را انجام دادند؟ این قدرت‌ها، با فرض وجود داشتن آن‌ها حسی نیستند. از این رو، آزمایش‌ها در فواصل چندصد مایلی در همان اتاق انجام شد. این حقایق می‌کوشند تله‌پاتی یا روشن‌بینی را از طریق نظریهٔ فیزیکی تشعشع توضیح دهند.

تله‌پاتی و روشن‌بینی نسبت به علت‌های فیزیکی و تغییر قدرت ذهنی ما تغییر می‌کند. برعکس نظر همگان، وقتی فرد دریافت‌کننده، خواب یا نیمه‌خواب است بهبود نمی‌یابد؛ اما وقتی در هشیارترین حالت است بهبود می‌یابد. راین کشف کرد که موادمخدر به‌طور متغیر امتیاز دریافت‌کننده را کاهش می‌دهد، درحالی‌که محرک همیشه آن را افزایش می‌دهد و قابل اعتمادترین فرد نمی‌تواند بدون بهترین تلاش خود امتیاز خوبی بگیرد.

نتیجه‌ای که رایت با اعتماد می‌گیرد، این است که تله‌پاتی و روشن‌بینی درواقع هر دو یکی هستند. یعنی نیروی ذهنی که پشت کارت روی میز را می‌بیند، همان است که فکر ذهن دیگری را می‌خواند. چندین زمینه برای باور این موضوع هست. برای مثال این دو عطیه در هر فردی که از یکی از این دو بهره می‌برد، وجود دارد. هر دوی آن‌ها به‌طور یکسان در فرد هست و صفحه‌ها، دیوارها و فاصله‌ها هیچ تأثیری در آن ندارند. رایت از این نتیجه فراتر می‌رود و می‌گوید این چیزی بالاتر از گواهی دل، تجربه‌های فراحسی،

رؤیاهای پیامبرگونه، اخطار برای فاجعه و امثال آن است که می‌تواند بخشی از همان نیروی ذهنی باشد. او از خواننده نمی‌خواهد هر کدام از این نتایج را بدون ضرورت بپذیرد؛ اما مدارکی که راین به‌کار گرفت باید تأثیرگذار باقی بماند.

به‌نظر دکتر راین در رابطه با شرایطی که ذهن به نمادهای به‌اصطلاح «فراحسی» درک پاسخ می‌دهد، احساس می‌کنم این امتیاز را دارم که به این اظهاریه نکته‌ای بیفزایم. من و همکارانم شرایطی را کشف کردیم که در آن، ذهن می‌تواند تحریک شود تا حس ششم، که در فصل بعدی توصیف می‌کنم، به‌گونه‌ای وارد عمل شود.

شرایطی که به آن اشاره می‌کنم از همکاری نزدیک بین خودم و دو نفر از کارکنان تشکیل شده است. ما با آزمایش و تمرین کشف کردیم چگونه می‌توان ذهن خود را به‌وسیلهٔ «مشاوران نامرئی» که در فصل بعدی توصیف می‌شود، تحریک کنیم. با این کار می‌توانیم سه ذهن را با هم ترکیب کنیم و راه‌حلی برای انواع مشکلات شخصی مشتریانم بیابیم که البته فرایند آن بسیار ساده است. دور میز کنفرانس می‌نشینیم، مشکل مورد نظر را مطرح می‌کنیم و بعد درباره‌اش بحث می‌کنیم؛ سپس کسی افکار خود را بیان می‌کند. موضوع عجیب دربارهٔ این روش تحریک ذهنی، این است که هر شرکت‌کننده را در رابطه با منبع ناشناس دانشی قرار می‌دهد که از تجربهٔ خود او خارج است.

اگر اصل توصیفی در فصل دهم را دربارهٔ ذهن استاد درک کرده باشید، در این‌جا فرایند میزگرد را کاربرد عملی ذهن استاد به‌شمار خواهید آورد. این روش تحریک ذهن با بحث هماهنگ دربارهٔ موضوعات مشخص بین سه نفر، ساده‌ترین و عملی‌ترین کاربرد ذهن استاد را توضیح می‌دهد.

با به‌کارگیری و پیگیری طرح مشابه، هرکس پیرو این فلسفه باشد به فرمول معروف کارنگی که در مقدمهٔ نویسنده بدان اشاره شد، پی می‌برد. اگر معنی آن را نمی‌دانید این صفحه را علامت بزنید و دوباره پس از اتمام فصل آخر، آن را مطالعه کنید.

فصل چهاردهم

حس ششم: دروازه‌ای به معبد حکمت

(گام سیزدهم به‌سوی ثروت)

سیزدهمین اصل را **حس ششم** می‌نامند. هوش نامحدود داوطلبانه با حس ششم و بدون تلاش فردی با شما ارتباط برقرار می‌کند. این اصل نقطهٔ اوج این فلسفه است، می‌توان از آن تقلید و درکش کرد و فقط پس از تسلط بر دوازده اصل قبلی آن را به‌کار برد.

حس ششم، بخشی از ضمیر ناخودآگاه است که به آن «تجسم خلاق» گفته‌اند. آن را «دستگاه گیرنده» هم می‌نامند که از طریق آن طرح‌ها، ایده‌ها و افکار وارد ذهن می‌شوند. این ورودی‌ها را گاهی گواهی دل یا الهامات نیز می‌نامند.

حس ششم توصیف را به مبارزه می‌طلبد و نمی‌توان آن را برای کسی که بر دیگر اصول این فلسفه تسلط ندارد توصیف کرد، زیرا چنین شخصی هیچ دانش یا تجربه‌ای ندارد که آن را با حس ششم مقایسه کند. درک حس ششم فقط با مراقبه و رشد و تقویت درونی ذهن به‌دست می‌آید و واسطهٔ تماس بین ذهن محدود افراد و خرد نامحدود است. به همین دلیل، ترکیبی از نیروی ذهنی و معنوی بوده و به‌عقیدهٔ عده‌ای از افراد، مرحله‌ای است که در آن ذهن فرد با خرد کیهانی ارتباط برقرار می‌کند.

پس از تسلط بر اصول این کتاب، آمادهٔ پذیرش این حقیقت خواهید شد که با کمک حس ششم، از خطرها به‌موقع آگاه می‌شوید و از آن‌ها اجتناب می‌کنید و به‌موقع هم متوجه فرصت‌ها شده و از آن‌ها استقبال می‌کنید.

با پرورش حس ششم، فرشته‌ای نگهبان به‌سراغ شما می‌آید که در تمام مدت در معبد حکمت را به رویتان می‌گشاید. فقط با پیروی از راهکارهای صفحات این کتاب یا فرایندی مشابه، به درستی یا نادرستی این عبارت پی می‌برید.

نویسنده به معجزات ایمان ندارد و از آن‌ها طرفداری نمی‌کند. او به‌اندازهٔ کافی از درک آن ماهیت که هرگز از قوانین خود تخطی نمی‌کند مطلع است. برخی از قوانین، آن‌چنان درک‌ناپذیرند که به معجزه می‌مانند. حس ششم در مقایسه با همهٔ مواردی که تاکنون تجربه کرده‌ام به معجزه می‌ماند و فقط به این دلیل این‌گونه به‌نظر می‌رسد که نمی‌دانم این اصل به کدام روش عمل می‌کند.

نویسنده می‌داند که قدرتی هست. درضمن علت اولیه یا هوشی که به همهٔ اتم‌های ماده نفوذ و از تک‌تک واحدهای انرژی استقبال می‌کند، خرد نامحدود است که اکرون‌ها را به درخت بلوط تبدیل می‌کند و سبب می‌شود

آب به پایین تپه جاری شود و به قانون جاذبه پاسخ دهد، پس از شب، روز و پس از زمستان تابستان باشد و هر کدام مکان مناسب خود و رابطه‌اش را با دیگری حفظ کند. شاید این هوش از طریق اصول این فلسفه در تبدیل خواستهٔ انسان به واقعیت یا ماده کمک کند. نویسنده هم آن را می‌داند، زیرا **تجربه‌اش کرده** است.

فصل‌های کتاب را گام‌به‌گام دنبال کنید تا به این اصل برسید. اگر بر هریک از اصول قبلی تسلط یافته‌اید، حال آمادهٔ پذیرش بی‌چون‌وچرای این ادعاهای بزرگ هستید. اگر به اصول دیگر کتاب مسلط نشده‌اید، باید پیش از تصمیم‌گیری دقیق مشخص کنید آیا دعاوی این کتاب افسانه است یا واقعیت.

وقتی از سن «عبادت» عبور می‌کردم، دیدم از کسانی که بیشتر از همه تقدیرشان می‌کنم، تقلید کرده‌ام. علاوه بر آن، دریافتم که عنصر ایمان، ظرفیت و توانایی بالایی برای انجام موفقیت‌آمیز کارها به من داد.

هرگز به‌طور کامل از عادت عبادت دست برنداشته و از آن دور نشده‌ام؛ هرچند دوره‌ای را با آن سپری کردم. تجربه به من آموخت بهترین کار برای موفقیت این است که با احساس و عمل از بهترین کار تقلید کنیم.

مدت‌ها قبل، هرگز یک جمله هم برای انتشارات ننوشته بودم یا یک کلمه هم در مقابل عموم سخنرانی نکرده بودم. من عادت شکل‌دهی دوباره به شخصیتم را با تقلید از نه نفری که کار و زندگی آن‌ها بسیار بر من تأثیرگذار بود، دنبال کردم. این نه نفر امرسون، پاین، ادیسون، داروین، لینکلن، بوربانک، ناپلئون، فورد و کارنگی بودند و چندین سال هر شب جلسهٔ مشاوره‌ای خیالی با همین گروهی داشتم که آن‌ها را «مشاوران نامرئی» می‌نامیدم.

فرایند از این قرار بود؛ هرشب درست پیش از خواب، چشمانم را می‌بستم و در خیال خود این گروه از مردان را می‌دیدم که اطراف میز مشاوره در کنار من نشسته‌اند. در این‌جا فرصت همنشینی با بزرگان را دارم.

با شرکت در جلسات شبانه با این افراد به هدف بسیار مشخصی دست یافتم. هدفم بازسازی شخصیت خودم به‌صورت ترکیبی از شخصیت‌های مشاوران خیالی‌ام بود. فهمیدم که باید بر نقص تولدم در محیطی پر از نادانی و خرافه‌پرستی غلبه کنم. بنابراین داوطلبانه از روشی که این‌جا توصیف شد، استفاده کردم.

شخصیت‌سازی با خودتلقینی

من که دانشجوی باهوش روان‌شناسی بودم، می‌دانستم همهٔ مردم در اثر افکار و خواسته‌های غالب خود به چیزی که هستند تبدیل شدند و می‌دانستم هر خواسته‌ای که در اعماق وجود انسان جای دارد، می‌خواهد خود را تحقق ببخشد. می‌دانستم خودتلقینی، عاملی قدرتمند در شخصیت‌سازی است؛ اما درحقیقت تنها اصلی است که با آن شخصت ساخته می‌شود.

با آگاهی از اصول عملکرد ذهن، به‌خوبی به وسایل لازم برای بازسازی شخصیتم مجهز شدم. در این جلسات مشاوره‌ای خیالی از اعضای گروه، دانشی را که می‌خواستم، درخواست کردم: «جناب امرسون، می‌خواستم دانش شگفت‌انگیز را دربارهٔ درک طبیعتی که زندگی شما را متمایز کرد، بدانم. می‌خواهم بر ضمیر ناخودآگاه من تأثیر بگذارید تا بتوانم همهٔ توانایی‌ها و درک شما را از قوانین طبیعت داشته باشم. می‌خواهم کمکم کنید به منابع دانش مربوط به این موضوع دست یابم.

جناب باربانک، می‌خواهم دانشی را به من منتقل کنید که شما را قادر ساخت قوانین طبیعت را طوری هماهنگ کنید که کاکتوس تیغ‌هایش را به غذای خوراکی تبدیل کند. دانشی که شما را قادر ساخت دو لبهٔ گیاه طوری بروید که یکی قبل از دیگری رشد کند تا رنگ گل‌ها را با هماهنگی بیشتری ترکیب کنید و به من بدهید.

جناب ناپلئون، می‌خواهم از شما تقلید کنم تا توانایی شگفت‌انگیزتان را برای الهام‌بخشی به مردم و پرورش روحیهٔ اقدام و عمل به من منتقل کنید. همین‌طور روحیهٔ ایمان قوی، شما را قادر ساخت شکست را به پیروزی تبدیل کنید و موانع را پشت سر بگذارید. امپراتور سرنوشت و شاه اقبال؛ به شما سلام می‌گویم و تعظیم می‌کنم!

جناب پاین، می‌خواهم صبر و توانایی مطالعهٔ علت و معلول بدون تعصب و انحراف را از شما یاد بگیرم و در زمینهٔ علوم طبیعی مثل شما توانمند شوم.

جناب لینکلن، می‌خواهم شخصیت عادل و روحیهٔ خستگی‌ناپذیر و بردباری و حس شوخ‌طبعی و درک انسانی شما را داشته باشم.

جناب کارنگی، از پیش به‌علت انتخاب کار زندگی‌ام به شما مدیونم، زیرا این کار برایم شادی و آرامش ذهنی بسیاری به ارمغان آورده است. می‌خواهم درکی کامل از اصول تلاش منظم داشته باشم؛ اصولی که به‌طور مؤثر در ساخت یک شرکت صنعتی عظیم به‌کار بردید.

جناب فورد، شما جزو افرادی بودید که بیشتر موارد اساسی کارم را تأمین کردید. می‌خواهم از روحیهٔ پشتکار، قاطعیت، اعتمادبه‌نفس و وقاری برخوردار باشم که به شما توان تسلط و غلبه بر فقر، سازمان‌دهی و متحدساختن تلاش انسانی را داد تا من هم به دیگران کمک کنم راه شما را دنبال کنند.

جناب ادیسون، من کنار شما نشسته‌ام. شما دست راست من قرار دارید و در طول پژوهشم، دربارهٔ علت‌های موفقیت و شکست شخصاً با من همکاری

کردید. می‌خواهم روحیهٔ ایمان شما را، که با آن اسرار طبیعت را کشف کردید و در نبردها پیروز شدید، به‌دست بیاورم.

روش گفت‌وگوی من با اعضای کابینهٔ خیالی، مطابق با شخصیت‌هایی که بیشتر علاقه‌مند کسب روحیات آن‌ها بودم، متفاوت بود. من گزارش‌های زندگی آن‌ها را با دقت بالا مطالعه کردم و پس از چند ماه انجام این پروژهٔ شبانه، از کشف این‌که این شخصیت‌های خیالی در ظاهر واقعی شدند، شگفت‌زده شدم.

هریک از این نه نفر، شخصیت‌هایی منحصربه‌فرد داشتند که مرا متعجب می‌کرد. برای مثال، لینکلن همیشه عادت داشت دیر برسد و بعد، به اطراف رژه برود. وقتی از راه می‌رسید خیلی آهسته قدم می‌زد و دستانش را به پشت قفل کرده بود. در همین حالت، لحظه‌ای دستانش را به شانه‌ام می‌زد. همیشه چهره‌ای جدی داشت. به‌ندرت لبخند او را می‌دیدم. مراقبت از مردم، او را موقر ساخته بود.

بقیهٔ افراد این‌گونه نبودند. باربانک و پاین اغلب در حاضرجوابی شوخ‌طبعانه‌ای شرکت می‌کردند که دیگر اعضای کابینه را بارها شوکه کرده بود. شبی پاین پیشنهاد داد که سخنرانی دربارهٔ «عصر منطق» را آماده و در کلیسایی که قبلاً عضو آن بودم، آن را ایراد کند. بسیاری از کسانی که دور میز نشسته بودند، از ته دل به این پیشنهاد خندیدند؛ اما ناپلئون نه‌تنها نخندید، بلکه چنان فریادی کشید که همه به‌طرف او برگشتند و با تعجب به او نگاه کردند. به‌نظر او کلیسا مکان فعالیت رسانه‌ای بود.

یک بار باربانک دیر رسید. وقتی آمد از خوش‌بینی هیجان‌زده بود و توضیح داد از آن‌جا که فهمیده مردم می‌توانند هر نوع درخت سیبی پرورش

بدهند، خوشحال است و پاین پاسخ داد: «همین سیب بود که موجب اختلاف بین زن و مرد شد!»

لینکلن عادت داشت آخر از همه جلسه را ترک کند. یک بار روی میز خم شده و بازوهایش را قلاب کرده بود و چند دقیقه همان‌جا ماند. من سعی کردم با او حرف بزنم. سرانجام، سرش را آهسته بالا آورد، از پشت میز بلند شد و به‌طرف در رفت. بعد برگشت و دستش را روی شانه‌ام گذاشت و گفت: «پسرم، اگر می‌خواهی به هدف زندگی‌ات برسی باید شجاع‌تر باشی. اما یادت باشد وقتی مشکلات بر تو غلبه می‌کنند، مردم معمولی از عقل سلیم استفاده می‌کنند و بدبختی تو را تقویت می‌کنند.»

یک روز عصر ادیسون زودتر از بقیه وارد جلسه شد. به‌طرف من آمد و در سمت چپم نشست؛ یعنی جایی که همیشه امرسون می‌نشست و سپس گفت: «قرار است شاهد کشف راز زندگی باشی. زمانش که فرا برسد، می‌بینی زندگی پر از انرژی‌هایی است که هر کدام خود را به‌اندازهٔ انسان باهوش می‌دانند. این واحدهای زندگی مثل کندوهای عسل گرد هم می‌آیند و تا زمانی که در اثر ناهماهنگی از هم جدا نشده‌اند با هم می‌مانند. این واحدها اختلاف‌نظرهایی هم دارند. انسان‌ها هم همین‌طورند و اغلب جنگی بین آن‌ها هست. این جلساتی که برگزار می‌کنی، برایت بسیار مفید است و تو را از واحدهای زندگی، که به اعضای کابینهٔ تو در طی زندگی‌شان خدمت کرده، نجات می‌دهد.

این واحدها ابدی هستند. **هرگز نابود نمی‌شوند!** افکار و خواسته‌های تو مغناطیسی است که واحدهای زندگی را از دل اقیانوس بزرگ زندگی جذب می‌کند. فقط واحدهای دوستانه و صمیمی جذب می‌شوند؛ یعنی همان مواردی که با ماهیت خواسته‌های تو هماهنگ هستند.

سپس دیگر اعضای کابینه، کم‌کم وارد اتاق شدند. ادیسون هم وارد شد و به‌سوی صندلی همیشگی‌اش رفت. زمان وقوع این اتفاق، او زنده بود و چنان بر من تأثیر گذاشت که به‌سراغش رفتم و دربارهٔ این تجربه با او حرف زدم. او هم لبخند زد و گفت: «رؤیایت واقعی‌تر از تصور توست.» و دیگر حرفی نزد.

این جلساتِ چنان واقع‌گرایانه بود که کم‌کم از پیامدشان ترسیدم و چند ماه آن‌ها را قطع کردم. این تجربه‌ها چنان عجیب و غریب بود که ترسیدم اگر به آن‌ها ادامه دهم، حقایق حاصل از آن جلسات را که تجربیات خالص تصور من بودند، از دست بدهم.

شش ماه بعد که تمرینم را قطع کرده بودم، شبی از خواب بیدار شدم یا فکر کردم از خواب بیدار شدم و دیدم لینکلن کنارم ایستاده است. او گفت: «دنیا به‌زودی به این خدمات نیاز خواهد داشت. دوران هرج‌ومرج سبب می‌شود که مردان و زنان، ایمان خود را از دست بدهند و دچار هراس شوند. کارت را ادامه بده و فلسفه‌ات را کامل کن. مأموریت زندگی تو همین است. اگر به آن بی‌توجه باشی، به هر دلیل حالت اولیه‌ات را از دست می‌دهی و مجبور می‌شوی چرخه‌هایی را که طی هزاران سال گذرانده‌ای تکرار کنی.»

صبح روز بعد نمی‌فهمیدم این‌ها را در خواب دیدم یا در بیداری. نمی‌دانم کدام بود؛ اما می‌دانم که اگر رؤیا بود، آن‌قدر برای روز بعد در ذهنم شفاف و روشن بود که از آن شب دوباره جلساتم را شروع کردم.

در جلسهٔ ملاقات بعدی، اعضای کابینه‌ام همه در اتاق بودند و در جاهای قبلی خود دور میز قرار گرفتند. لینکلن گفت: «آقایان، اجازه دهید به افتخار دوستی که به جمع ما برگشته جشن بگیریم.»

سپس من به اعضای کابینه‌ام افراد جدیدی افزوده‌ام. اکنون تعداد آن‌ها بیش از پنجاه نفر است که بین آن‌ها حضرت مسیح، پائول مقدس، گالیله،

کوپرنیک، ارسطو، سقراط، هومر، ولتایر، برونو، اسپینوزا، درامونند، کانت، شوپنهاور، نیوتون، کنفسیوس، آلبرت هوبارد، بران، اینگرسول، ویلسون و ویلیام جیمز هم هستند.

این اولین باری است که شجاعت بیان این موضوع را داشتم. پیش از این، در این باره سکوت می‌کردم، چون می‌دانستم اگر تجربهٔ عادی‌ام را توصیف کنم، دیگران برداشت درستی نخواهند داشت. حال تجربه‌ام را مکتوب کرده‌ام، زیرا دیگر نگران حرف‌های آن‌ها نیستم. یکی از برکات بلوغ، این است که شجاعت بیشتری برای صداقت به شما می‌دهد و بدون توجه به فکر یا حرف دیگران عمل می‌کنید.

مبادا دچار سوءتفاهم شوید! می‌خواهم بگویم که هنوز جلسات کابینه‌ام را در خیالم برگزار می‌کنم؛ اما احساس می‌کنم آن‌ها مرا به مسیرهای باشکوه ماجراجویانه هدایت کردند تا قدردان باشم و کارهای واقعاً خلاقانه انجام دهم و شجاعت بیان صادقانهٔ افکارم را پیدا کنم.

جایی در ساختار سلولی مغز، اندامی هست که ارتعاشات معمولی فکر را که به آن «گواهی دل» می‌گویند، دریافت می‌کند. با وجود این، علم هنوز اندام حس ششم را دقیق کشف نکرده است؛ اما مهم نیست. درحقیقت انسان‌ها دانش دقیق را از طریق منابعی غیر از حس‌های فیزیکی دریافت می‌کنند. چنین دانشی به‌طور کلی زمانی دریافت می‌شود که ذهن تحت تأثیر محرک فوق‌العاده‌ای قرار بگیرد و وضعیتی اضطراری به‌وجود آید که هیجانات سبب بالارفتن سرعت و شدت ضربان قلب شوند و حس ششم را وارد عمل کنند.

هرکس چنین اتفاقی را در حین رانندگی تجربه کرده است، می‌داند در چنین موقعی حس ششم به کمک فرد می‌آید و در عرض چند ثانیه او را از تصادف نجات می‌دهد.

اساساً برای بیان حقیقتی که در طول جلساتم با مشاوران نامرئی دریافتم، فهمیدم که ذهن من از طریق حس ششم آمادهٔ دریافت ایده‌ها، افکار و دانش می‌شود. صادقانه می‌توانم بگویم که من برای دریافت ایده‌ها، حقایق یا دانشی که از الهام دریافت می‌کنم به مشاورانم مدیونم.

گاهی که در شرایط سخت زندگی قرار گرفتم، راهنمایی آن‌ها مـرا از ایـن مشکلات عبور داده است.

هدف اصلی من از برگزاری جلسات مشاوره با افراد خیالی، این بود که بـر ضمیر ناخودآگاهم تأثیر بگذارم و این کار را از طریق خودالقایی انجام دهم تـا شخصیت دلخـواهم را کـسب کـنم. در سـال‌هـای اخیـر، آزمـایش مـن روی موضوعی کاملاً متفاوت انجام شده اسـت. اینـک اگـر مـشکلی بـرای مـن رخ بدهد، در خیالم برای حل آن در جلسهٔ مشاوره شرکت می‌کنم. نتایج آن نیـز اغلب شگفت‌انگیز است. هرچند کامل به این شکل از مشاوره وابسته نیستم.

البته می‌دانید بیشتر مردم با موضوع ایـن فـصل از کتـاب آشـنا نیـستند. حس ششم بسیار مورد توجـه و بـرای کـسانی کـه در جـست‌وجـوی ثـروت هستند مفید است؛ اما برای کـسانی کـه خواسـته‌هایـشان معمـولی‌تر اسـت چندان جالب توجه نیست.

بی‌شک هنری فورد از حس ششم خود استفاده کرد و تجـارت و کارهـای مالی بزرگ و وسیع او، وی را ملـزم سـاخت تـا ایـن اصـل را بفهمـد و از آن اسـتفاده کنـد. تومـاس. ای. ادیـسون از حـس شـشم در رابطـه بـا توسـعهٔ اختراعاتش استفاده کرد؛ به‌ویژه دربارهٔ آن مواردی کـه انـسان هـیچ تجربـه و دانشی درباره‌شان نداشت. این زمـانی بـود کـه او روی دسـتگاه گفـت‌وگـو و حرکات کار می‌کرد.

تقریباً همهٔ رهبران بزرگ، مثل ناپلئون، بودا و کنفسیوس و نیز پیامبرانی بزرگ هم‌چون حضرت مسیح (ع) و حضرت محمد (ص) به احتمال زیاد حس ششم را درک و مدام از آن استفاده کردند و بخش بنیادین موفقیت آن‌ها به‌دلیل آگاهی از این اصل بوده است.

حس ششم چیزی نیست که انسان ناگهانی از آن به خواست خود استفاده کند. توانایی استفاده از این قدرت کم‌کم و با به‌کارگیری دیگر اصول این کتاب به‌وجود می‌آید. به‌ندرت کسی قبل از چهل سالگی از عملی‌بودن دانش حس ششم آگاه می‌شود. بیشتر اوقات، امکان استفاده این دانش تا پنجاه سالگی ممکن نیست؛ چراکه نیروهای معنوی که حس ششم با آن ارتباط نزدیک دارد، فقط پس از سال‌ها بلوغ معنوی و دانش افکار جدی قابل استفاده می‌شود.

مهم نیست چه کسی هستید و هدفتان از خواندن این کتاب چه بوده است. باید بدانید کتاب پیش‌رویتان، برای شما مفید است.

فصل مربوط به حس ششم از آن جهت مطرح شد که کتاب قصد داشت فلسفهٔ کاملی را ارائه دهد که افراد را در کسب خواستهٔ خود از زندگی هدایت می‌کند. نقطهٔ آغاز همهٔ موفقیت‌ها **خواستن** و نقطهٔ پایانی، دانشی است که به درک و فهم خود، دیگران، قوانین طبیعت، شناخت و درک شادی و **خوشبختی** می‌انجامد.

این نوع درک فقط از طریق آشنایی و استفاده از حس ششم به‌دست می‌آید. بنابراین آن اصل باید به‌عنوان بخشی از این فلسفه باشد تا کسانی که پول بیشتری می‌خواهند از آن استفاده کنند.

تاکنون متوجه شده‌اید که خواندن این فصل، شما را به سطح بالایی از تفکر رسانده است. باشکوه است! یک ماه بعد به این بخش از کتاب مراجعه

کنید و یک بار دیگر آن را بخوانید و ببینید که ذهن شما چه‌طور به سطح بالاتری از تحریک رسیده است. این تجربه را گاهی تکرار کنید؛ بدون این‌که نگران میزان یادگیری خود از آن باشید. سرانجام به قدرتی می‌رسید که با آن می‌توانید ناامیدی را از خود دور و بر ترس غلبه کرده و بر تعلل مسلط و آزادانه در تخیلِ خود غوطه‌ور شوید.

در این صورت احساس می‌کنید به چیزی ناشناس دست یافته‌اید که روح هر متفکر واقعی، رهبر، هنرمند، موسیقیدان، نویسنده و فروشندهٔ بزرگ و موفق، آن را دارد. پس در جایگاه تبدیل خواستهٔ خود به واقعیت قرار می‌گیرید و به همان راحتی که دراز می‌کشید، از اولین نشانهٔ مخالفت دور می‌شوید.

فصل پانزدهم

چگونه شش ترس اساسی را گول بزنیم

(مغز خود را برای دریافت ثروت پاکسازی کنید)

پیش از آن‌که بتوانید از این فلسفه استفادهٔ موفقیت‌آمیزی داشته باشید، ذهن شما باید آمادهٔ دریافت آن باشد. آمادگی سخت نیست و با مطالعه، تحلیل و درک سه دشمنی که باید آن را از سر راه بردارید، آغاز می‌شود. این دشمنان عبارت‌اند از: **تردید، بی‌تصمیمی** و **ترس!**

حس ششم هرگز با وجود این سه ویژگی منفی یا هر کدام از آن‌ها در ذهن شما کار نمی‌کند. این‌ها ارتباط بسیار نزدیکی با هم دارند و اگر یکی از آن‌ها باشد، وجود ویژگی دیگر حتمی است.

بی‌تصمیمی حاصل **ترس** است! هنگام مطالعهٔ کتاب این نکته را فراموش نکنید. بی‌تصمیمی به شک و تردید تبدیل می‌شود و این دو پس از ترکیب با یکدیگر، **ترس** را می‌آفرینند!

فرایند ترکیب اغلب کند صورت می‌گیرد. یکی از دلایل خطرناک‌بودن این سه دشمن، همین است. آن‌ها بدون این‌که متوجه شوید، رشد می‌کنند.

ادامهٔ این فصل از کتاب، هدفی را توصیف می‌کند که باید پیش از این فلسفهٔ آن را یاد بگیرید و به‌کار ببرید. همین‌طور شرایطی را تحلیل می‌کند که تعداد افراد فقیر را تا حد زیادی کاهش داده و بیانگر حقیقتی است که همهٔ کسانی که ثروت‌اندوزی می‌کنند، باید آن را درک کنند.

هدف این فصل از کتاب، یافتن علت و درمان این شش ترس اساسی است. پیش از تسلط بر این دشمنان، ابتدا باید نام آن را بدانیم و عادت و جایگاه مخصوص آن را شناسایی کنیم. همان‌طور که به مطالعه می‌پردازید، خود را با دقت بررسی کنید و ببینید به کدام‌یک از این ترس‌های رایج دچارید.

گول این دشمنان زیرک را نخورید، زیرا گاهی در ضمیر ناخودآگاه شما پنهان می‌شوند و نابودکردن آن‌ها دشوارتر می‌شود.

شش ترس پایه‌ای

انسان از شش مورد مهم می‌ترسد. همهٔ انسان‌ها به‌نحوی از برخی از آن‌ها یا ترکیبی از آن‌ها در رنج بوده‌اند. بیشتر مردم اگر از این شش ترس در رنج نباشند، خوشبختند. اینک آن‌ها را به‌ترتیب رواجشان نام می‌برم:

ترس از فقر

ترس از انتقاد

ترس از بیماری

ترس از دست دادن عشق کسی

ترس از پیری

ترس از مرگ

ترس‌های دیگر اهمیت کمتری دارند و می‌توان آن‌ها را در زیرمجموعهٔ این شش ترس طبقه‌بندی کرد. شیوع این ترس‌ها برای دنیا فاجعه‌آمیز است.

در دوران محرومیت، در چرخه‌های ترس از فقر بودیم. در این دوره در چرخهٔ ترس از مرگ به‌سر می‌بردیم. حتی در دورهٔ ثروت و آرامش در چرخهٔ ترس از بیماری بودیم تا مبادا بیماری‌های گوناگون در سراسر جهان گسترش یافته باشد.

ترس‌ها چیزی فراتر از **حالات ذهنی** هستند. حالت ذهنی فرد همیشه تحت کنترل و هدایت است. همان‌گونه که همه می‌دانیم، پزشکان کمتر در معرض حملهٔ بیماری هستند، چون از بیماری‌ها نمی‌ترسند. آن‌ها صدها بیمار مبتلا به سرخک را بدون این‌که آلوده به بیماری شوند، درمان کرده‌اند و اگر ایمنی‌شان در مقابل بیماری بالاست، به‌دلیل نترسیدن از آن‌هاست.

اگر چیزی به حالت تکانهٔ فکری نباشد، نمی‌توان آن را آفرید. **یعنی تکانه‌های فکری با تبدیل خود به معادل فیزیکی تحقق می‌یابند؛ خواه افکار ارادی باشند، خواه غیرارادی.** تکانه‌های فکری که از جهان اثیری به‌طور اتفاقی انتخاب می‌شوند (افکار حاصل از ذهن ما)، می‌توانند وضعیت مالی، کاری و اجتماعی ما را با تکانه‌های فکری که با قصد و نیت آزاد می‌شوند، تعیین کنند.

ما برای کسی که نمی‌فهمد چرا برخی از مردم خوشبخت‌اند درحالی‌که بقیه با همان توانایی، تربیت، تجربه و ظرفیت مغزی بدبخت هستند، حقیقتی مهم را ارائه می‌کنیم. شاید بتوان این امر را با این جمله توضیح داد که آن انسان‌های خوشبخت، توانایی کنترل کامل افکار خود را دارند.

شاید آن‌ها به این روش دریچهٔ ذهن خود را به‌سوی تکانه‌های ذهنی که مغز آزاد می‌کند، بگشایند یا این دریچه‌ها را محکم ببندند و فقط تکانه‌های فکری انتخابی خود را بپذیرند.

طبیعت به ما قدرت کنترل کامل و مطلق داده است که این توانایی فقط از طریق نیروی **فکر** محقق می‌شود. این حقیقت همراه با پذیرش این‌که همهٔ آفرینش با فکر آغاز شده است، اصلی را خاطرنشان می‌کند که می‌توان با آن بر **ترس** چیرگی یافت.

اگر درست است که همهٔ فکرها مایل‌اند خود را به حقیقت تبدیل کنند، این نیز حقیقت دارد که تکانه‌های فکری ترس و فقر نمی‌توانند به شجاعت و ثروت تبدیل شوند.

پس از سانحهٔ وال‌استریت در سال ۱۹۲۹، مردم آمریکا مجبور شدند به فقر فکر کنند. این امر باید اتفاق می‌افتاد، زیرا **قانون طبیعت** همین است.

ترس از فقر

هیچ ارتباط خوبی بین فقر و ثروت وجود ندارد! دو جاده‌ای که یکی به فقر و دیگری به ثروت می‌انجامد، در جهت مخالف یکدیگر قرار دارند. اگر ثروت می‌خواهید باید از پذیرش شرایطی که به فقر می‌انجامد، بپرهیزید (کلمهٔ «ثروت» در این‌جا در معنای وسیع آن استفاده شده است؛ یعنی دارایی روحی، ذهنی و مادی). نقطهٔ آغازین مسیری که به ثروت می‌رسد، خواستن است.

در فصل اول و دوم، راهکار کامل استفادهٔ درست از **خواستن** را مطالعه کردید. در این فصل دربارهٔ ترس شما از اجرای راهکارهایی صحبت می‌کنیم که ذهن شما را برای استفادهٔ عملی از خواستن آماده می‌کند.

بنابراین وقت آن است که خود را به چالش بکشید تا بفهمید چه‌قدر به این فلسفه جذب شده‌اید. در این‌جا نکته‌ای است که می‌تواند یک پیشگو را بر آن دارد تا بگوید آینده برای شما چه در آستین دارد. اگر پس از مطالعهٔ

این فصل می‌خواهید فقر را بپذیرید، پس فقر به‌سوی شما می‌آید و این، تصمیمی اجتناب‌ناپذیر است.

اگر ثروت می‌خواهید، مشخص کنید چه نوع ثروتی و چه مقدار از آن راضی‌تان می‌کند. شما جادهٔ رسیدن به ثروت را می‌شناسید و نقشه‌اش را به شما داده‌اند. اگر آن را دنبال کنید، به آن جاده می‌رسید. اگر شروع نکنید یا قبل از رسیدن توقف کنید، کسی جز **شما** مقصر نیست. مسؤولیت با خود شماست. اگر در زندگی خود شکست بخورید یا دست از درخواست ثروت بردارید، تنها به **حالت ذهنی** شما بستگی دارد. حالت ذهنی را نمی‌توان خرید، بلکه باید آن را بیافرینید.

ترس از فقر، چیزی جز حالت ذهنی نیست! اما برای نابودکردن فرصت موفقیت در هر کاری کافی است. این ترس، نیروی ذهنی منطق را فلج و تخیل را نابود می‌کند، اتکا به خود را از بین می‌برد، هدف انسان را ناچیز می‌انگارد، انسان را دلسرد می‌کند، سبب تردید به هدف شده، تعلل را موجب می‌شود، خوش‌بینی را از بین می‌برد و تسلط بر خود را محال می‌سازد. تنگدستی، شخصیت انسان را می‌گیرد، امکان تفکر دقیق را از بین می‌برد، جهت تمرکز و تلاش را منحرف می‌کند، قدرت اراده را به صفر می‌رساند، جاه‌طلبی را کور می‌کند و شکست را به اشکالی تصورناپذیر به‌سوی خود دعوت می‌کند و عشق را می‌کشد؛ سپس هیجانات قلبی را قتل‌عام کرده، دوستی را سرد می‌کند، فاجعه و مصیبت را به صدها شکل دعوت می‌کند و همین به خواب‌آلودگی، بدبختی و غم منجر می‌شود. با وجود این، آشکار است که ما در جامعه‌ای پر از نعمت زندگی می‌کنیم و مرزی بین ما و خواسته‌هایمان وجود ندارند؛ به‌جز نداشتن هدف مشخص.

ترس از فقر، بی‌شک ویرانگرترین نوع ترس است و به‌سختی می‌توان بر آن مسلط شد. ما به شجاعت بالایی نیاز داریم تا به ریشهٔ ترس پی ببریم و آن حقیقت را بپذیریم. ترس از فقر از تمایل انسان برای غلبهٔ اقتصادی بر دیگران سرچشمه می‌گیرد. تقریباً همهٔ حیوانات پست‌تر از انسان از غریزه انگیزه می‌گیرند؛ اما از آن‌جا که توانایی تفکر آن‌ها محدود است، یکدیگر را طعمه قرار می‌دهند. انسان‌ها با حس برتر غریزهٔ خود و تفکر منطقی، بدن یکدیگر را نمی‌خورند. رضایت آن‌ها بیشتر از خوردن مال یکدیگر حاصل می‌شود!

به‌نظر می‌رسد عصر حاضر به جنون مالی دچار شده است. مردم بدون حساب بانکی پر به بی‌ارزشی غبار روی زمین هستند؛ اما اگر پول داشته باشند، مهم نیست چه‌طور آن را به‌دست آوردند، اغلب به شکل بالاترین فرد با آن‌ها برخورد می‌شود و آن‌ها را در حد بت می‌پرستند. در این صورت، در سیاست و تجارت از همه برترند و تمام دنیا به آن‌ها احترام می‌گذارد.

هیچ‌چیز به‌اندازهٔ فقر برای انسان دردآور نیست. فقط کسانی که فقر را تجربه کرده‌اند، معنای کامل آن را درک می‌کنند. تعجبی ندارد که ما از فقر می‌ترسیم. با وجود این، با تجربه‌ای که کسب کردیم، دریافتیم به‌یقین وقتی پای مسایل مادی و پول در میان است، نمی‌توان به عده‌ای اعتماد کرد.

بسیاری از ازدواج‌ها با انگیزه و قصد کسب ثروت است. بنابراین تعجبی ندارد که دادگاه‌های طلاق پر از این زوج‌هاست. مردم چنان مشتاق تملک‌اند که به هر حالت ممکنی آن را به‌دست می‌آورند.

شاید تحلیل و بررسی خود، ضعفی را آشکار کند که فرد دوست ندارد به آن اعتراف کند. این شکل از آزمایش برای همهٔ کسانی که از زندگی چیزی بیشتر از حد معمول و فقر می‌خواهند، ضروری است. یادتان باشد وقتی خود

را موبه‌مو بررسی می‌کنید، بدانید قاضی، دادگاه، مدافع و مدعی، همگی خود شما هستید. با خود صادق باشید. از خود سؤالاتی مشخص کنید و پاسخ‌های مستقیم بخواهید. وقتی آزمایش به پایان برسد، بیشتر دربارهٔ خود خواهید دانست. اگر احساس می‌کنید که قاضی خوبی برای خود نیستید، از کسی که شما را خوب می‌شناسد، بخواهید درباره‌تان قضاوت کند.

شما به‌دنبال حقیقت هستید. پس آن را به هر بهایی به‌دست آورید؛ حتی اگر به‌طور موقتی شما را آزار دهد!

اگر از بیشتر مردم بپرسیم از چه‌چیز بیشتر از همه می‌ترسند، پاسخ می‌دهند: «من از چیزی نمی‌ترسم.» اما پاسخ آن‌ها درست نیست، زیرا عدهٔ کمی می‌دانند که آن‌ها از لحاظ روحی و جسمی محدودند و ترس‌هایی دارند. بنابراین هیجان ترس یکی از مواردی است که هرگز حضور آن را تشخیص نمی‌دهد. فقط تحلیل شجاعانه است که وجود این دشمن جهانی را آشکار می‌کند. وقتی چنین تحلیلی را آغاز و شخصیت خود را عمیق بررسی کنید، باید به‌دنبال نشانه‌های زیر باشید:

نشانه‌های ترس از فقر

- **بی‌تفاوتی:** این خصلت، معمولاً با نداشتن جاه‌طلبی، تمایل به تحمل فقر، پذیرش مشکلات، زندگی بدون هدف، تنبلی ذهنی و جسمی، نداشتن انگیزه، تخیل، خوش‌بینی و تسلط بر خود بیان می‌شود.
- **بی‌ارادگی و بی‌تصمیمی:** عادت دارید اجازه دهید دیگران به‌جای شما فکر کنند؛ درنتیجه در حصار می‌مانید.
- **تردید:** به‌طور کلی مدام برای شکست خود عذر و بهانه می‌تراشید که گاهی به‌شکل حسادت به افراد موفق و انتقاد از آن‌ها بیان می‌شود.
- **نگرانی:** معمولاً با ایرادگیری از دیگران و تمایل به ولخرجی، بی‌توجهی

به ظاهر، اخم و ترشرویی، خشم، بی‌قراری، بی‌ثباتی، بی‌خبری از خود و نداشتن اتکا به خود بیان می‌شود.

- **احتیاط بیش‌ازحد:** عادت دارد همیشه ابعاد منفی هر وضعیتی را جست‌وجو و به‌جای تمرکز به امکان موفقیت، دربارهٔ احتمال شکست فکر کند و حرف بزند. او همهٔ راه‌هایی را که به بدبختی و مصیبت ختم می‌شوند، می‌شناسد و هرگز به‌دنبال برنامه‌ای برای اجتناب از شکست نیست، منتظر زمان مناسب برای اجرای ایده‌ها و طرح‌های عملی است و آن‌قدر انتظار می‌کشد که به این کار عادت می‌کند. درضمن، افراد شکست‌خورده را فراموش نمی‌کند؛ اما اسامی افراد موفق را از یاد می‌برد و فقط به ایرادها و عیب‌ها توجه می‌کند.
- **تعلل:** عادت دارد آن‌قدر تعلل کند تا کاری که قرار بود انجام شود تا سال بعد انجام‌نشده باقی بماند. آن‌وقت زمان خود را صرف بهانه‌جویی برای انجام‌ندادن کارها می‌کند. این نشانه به مواردی چون احتیاط بیش‌ازحد، تردید، نگرانی، مسؤولیت‌ناپذیری، تمایل به مصالحه، مبارزه با مشکلات و استفاده از آن‌ها به‌عنوان سکوی پرتاب، کنارآمدن با آن‌ها، آغاز زندگی با کمترین چیزها، قناعت بیش‌ازحد به‌جای درخواست ثروت، نعمت، شادی و خوش‌بختی می‌انجامد، همهٔ پل‌ها را نابود می‌کند و جبران را غیرممکن می‌سازد. درضمن این امر با ضعف در اعتمادبه‌نفس، ضعف در مشخص‌بودن هدف، ضعف در تسلط بر خود، ضعف در خوش‌بینی اولیه، جاه‌طلبی و منطق درست و انتظار فقر داشتن به‌جای درخواست ثروت و همراهی با فقرا به‌جای همنشینی با کسانی که ثروت می‌خواهند و به آن می‌رسند نیز در ارتباط است.

ترس از انتقاد

بیشتر مردم از انتقاد به‌شدت ناراحت می‌شوند. البته در برخی موارد شاید افسرده شوند و به تأیید دیگران وابسته باشند. ترس از انتقاد مانع اقدام اولیهٔ مردم می‌شود، قدرت تخیل آن‌ها را نابود می‌کند، فردیتشان را محدود و اتکا به خود را از آن‌ها سلب می‌کند و به صدها روش به آن‌ها آسیب می‌زند. اغلب پدرومادرها با انتقاد از فرزندانشان به آن‌ها آسیب می‌زنند. مادر یکی از دوستانم هر روز او را تنبیه می‌کرد و در پایان می‌گفت: «تو بیست سالت نشده، به زندان می‌روی!» آن پسر در هفده سالگی به دار التأدیب رفت!

انتقاد، یکی از مواردی است که زیاد انجام می‌شود و همه طعم آن را چشیده‌اند. نزدیک‌ترین اقوام فرد، اغلب بدترین توهین‌کنندگان هستند. باید این کار را نوعی جنایت دانست و در واقع بدترین نوع جنایت است، چون هر پدر و مادری که این روش را به‌کار برد، عقده‌های حقارت را در ذهن کودک پرورش داده است.

کارفرمایان که ماهیت انسان را درک می‌کنند، با پیشنهادهای سازنده، بهترین‌ها را در هر کارمند پرورش می‌دهند. والدینی که همین کار را انجام می‌دهند، همین نتایج را در فرزندان خود می‌بینند. انتقاد، ترس یا رنجش را در قلب انسان می‌کارد؛ اما عشق و علاقه‌ای ایجاد نمی‌کند.

ترس از بیماری

این ترس فیزیکی و میراث اجتماعی است که ریشهٔ آن ترس از پیری و مرگ است، زیرا مرز آن به «دنیای وحشتناکی» می‌انجامد که هیچ‌چیز در آن شناخته‌شده نیست؛ اما داستان‌های ناراحت‌کننده‌ای درباره‌اش شنیده‌ایم. از

این رو، افرادی که در تجارت «فروش تندرستی» شرکت کردند، چاره‌ای برای ترس از بیماری نیندیشیده‌اند.

در اصل، افراد از بیماری می‌ترسند، زیرا ناامنی، رنج و ترسی که ایجاد می‌کند، موجب مرگ می‌شود. علاوه بر آن، این امر ترس از خسارات اقتصادی را هم به‌دنبال دارد.

پزشکی مشهور تخمین زد که ۷۵ درصد از مردمی که به پزشک و متخصص مراجعه می‌کنند، از افسردگی و اضطراب رنج می‌برند. معلوم شده است که ترس از بیماری، حتی وقتی کمترین علتی برای ترس وجود ندارد، اغلب علایم فیزیکی بیماری را بروز می‌دهد. ذهن انسان بسیار قوی و قدرتمند است؛ یا می‌سازد یا نابود می‌کند!

براساس مجموعه آزمایش‌هایی که چند سال پیش انجام شد، ثابت شد مردم با تلقین بیمار می‌شوند. ما این آزمایش را روی سه نفر انجام دادیم و به آن‌ها تلقین کردیم که بیمار به‌نظر می‌رسند. اولین نفر گفت: «نه من خوبم.» دومی گفت: «دقیق نمی‌دانم؛ اما کمی احساس بی‌حالی می‌کنم.» نفر سوم گفت: «بیمارم!»

اگر به نتیجهٔ این آزمایش شک دارید، آن را امتحان کنید. در برخی فرهنگ‌های قدیمی، مردم با سحر و جادو از دشمن خود انتقام می‌گرفتند، چون معتقد بودند سحر واقعیت دارد و قربانیان نیز بیمار می‌شدند و اغلب می‌مردند.

مدارک بسیاری هست که نشان می‌دهد گاهی بیماری به‌شکل تکانه‌های افکار منفی شروع می‌شود. چنین تکانه‌ای ممکن است با القا، از ذهنی به ذهن دیگر منتقل شود یا در ذهن خود فرد به‌وجود آید.

گاهی پزشکان، بیماران را برای بازگشت به سلامتشان به منطقه‌ای جدید با آب‌وهوای متفاوت می‌فرستادند، زیرا تغییر نگرش ضروری بود.

بذر ترس از بیماری، در ذهن هر انسانی وجود دارد. نگرانی، ترس، ناامیدی، دلسردی از عشق و امور تجاری سبب می‌شود این بذر، جوانه بزند و رشد کند.

ترس ازدست‌دادن عشق

منبع اصلی این ترس نهفته به کمی توصیف نیاز دارد و از عادت تعدد زوجات مردان باستان سرچشمه می‌گیرد. ترس از دست‌دادن عشق کسی دردناک‌ترین ترس‌هاست و به احتمال زیاد، تأثیر ویرانگر زیادی بر بدن و ذهن خود و دیگران دارد.

یکی از علایم مشخص و بارز این ترس، **حسادت** است که با بدگمانی به دوستان و عزیزان، آن هم بدون هیچ دلیل و مدرک منطقی، شروع می‌شود.

عادت دیگر، متهم‌کردن شریک خود به بی‌وفایی، آن هم بدون هیچ دلیل و سابقه، است. علایم دیگر ظن و گمان، بی‌اعتمادی و عیب‌جویی از دوستان، اقوام، همکاران و عزیزان با کمترین نشانه و بدون هیچ علتی است.

ترس از پیری

احتمال بیماری که با بالارفتن سن افراد رایج است، علت اصلی این ترس عمده است. کم‌شدن تحریکات جنسی هم جزو علت ترس از پیری می‌شود و هیچ‌کس دوست ندارد به از دست‌دادن جذابیت جنسی‌اش فکر کند.

علت دیگر ترس از پیری، احتمال از دست‌دادن آزادی و استقلال است. زیرا شاید پیری، ناتوانی فیزیکی به‌دنبال داشته باشد و آزادی و استقلال اقتصادی فرد را سلب کند.

عده‌ای وقتی پیر می‌شوند، دوست دارند عقدهٔ حقارت خود را پرورش دهند و خود را به همین علت ناتوان و ضعیف به‌شمار آورند (حقیقت این است که برخی از مفیدترین سال‌های ذهنی و روحی ما در دورهٔ دوم زندگی قرار دارد). متأسفانه زنان و مردان مسن بسیاری هستند که انگیزه، تخیل و اتکا به خود را، با این فکر که برای ورزش و کسب این ویژگی‌ها خیلی پیر هستند، از دست می‌دهند.

ترس از مرگ

برای عده‌ای، این یکی از بی‌رحمانه‌ترین ترس‌هاست. دلیل آن نیز روشن است، چون نمی‌دانیم پس از مرگ چه‌چیز در انتظار ماست. همان‌طور که شکسپیر در نمایشنامهٔ *هملت* گفت: «مرگ، کشوری نامکشوف است که هیچ مسافری از آن بازنگشته است.»

دانشمندان حقایقی را کشف کرده‌اند که مردم را از ترس وحشتناک مرگ رهایی بخشیده است. با کمک علوم بیولوژیک، ستاره‌شناسی، زمین‌شناسی و دیگر علوم مربوطه، ترس از دوران پیری، که ذهن افراد را به خود مشغول و منطق آن‌ها را نابود می‌کرد، ناپدید شده است.

این ترس بی‌فایده است. هر طور که فکر کنید، سرانجام روزی مرگ از راه می‌رسد. پس آن را به‌عنوان ضرورت بپذیرید و فکر خود را از آن آزاد کنید. تمام دنیا فقط از دو چیز ساخته شده است؛ **انرژی و ماده**. در فیزیک ابتدایی آموختیم که هیچ‌گونه ماده و انرژی نمی‌تواند به‌وجود آید یا نابود شود و هر دو قابل تغییر و تبدیل‌اند.

زندگی انرژی است. اگر انرژی و ماده هیچ‌کدام را نمی‌توان نابود کرد، پس زندگی را هم نمی‌توان نابود کرد. زندگی همانند دیگر اشکال انرژی می‌تواند

از انواع فرایندهای مختلف عبور کند و تغییر یابد؛ اما نابود نمی‌شود. مرگ فقط یک انتقال و عبور است.

نگرانی

نگرانی حالتی از ذهن است که از ترس به‌وجود می‌آید، آرام و پیوسته کار می‌کند، پنهانی و زیرکانه است و گام‌به‌گام نفوذ می‌کند تا نیروی ذهنی و منطق فرد را فلج می‌کند و اعتمادبه‌نفس را از او می‌گیرد. نگرانی شکلی از ترس است که در اثر تردید به‌وجود می‌آید. بنابراین حالتی از ذهن است که می‌توان مهارش کرد.

ذهن پریشان، درمانده است. تردید و بی‌تصمیمی ذهن را آشفته می‌کند. بیشتر افراد قدرت اراده ندارند تا تصمیم بگیرند و پس از تصمیم‌گیری به آن عمل کنند و حتی در شرایط عادی هم قادر به این کار نیستند. در دوره‌های نابسامانی اقتصادی، مردم نه‌تنها در تصمیم‌گیری ناتوان می‌شوند، بلکه تصمیم اطرافیان هم بر تصمیم آن‌ها تأثیر می‌گذارد که به آن «بی‌تصمیمی توده‌ای» می‌گویند.

شش ترس اصلی انسان، به‌واسطهٔ بی‌تصمیمی و تردید، به نگرانی تبدیل می‌شود. خود را برای همیشه از ترس از مرگ رها کنید. می‌پرسید چه‌طور؟ مرگ را به‌عنوان حادثه‌ای ناگزیر بپذیرید. ترس از فقر را با تصمیم به لذت بردن از هر ثروتی که بدون نگرانی اندوخته‌اید، فراموش کنید. پای خود را روی گردن ترس بفشارید. بدون نگرانی دربارهٔ فکر دیگران، تصمیم بگیرید که ترس از پیری را با پذیرش آن به‌صورت برکتی بزرگ که حکمت، فرزانگی، تسلط بر خود و درکی که افراد جوان از آن بی‌بهره‌اند، از خود دور کنید. ترس از بیماری را با فراموشی نشانه‌های آن کنار بزنید. بر ترس از دست‌دادن عشق با تصمیم برای در صورت لزوم بدون عشق زندگی‌کردن غلبه کنید.

عادت نگرانی به هر شکلی را با این تصمیم که هیچ جای زندگی ارزش نگرانی را ندارد، نابود کنید. با این تصمیم، آرامش فکری از راه می‌رسد که با خود خوشبختی به‌همراه دارد.

کسی که ذهنش پر از ترس است، نه‌تنها فرصت اقدام هوشمندانه‌اش را از دست می‌دهد و نابود می‌کند، بلکه این ارتعاشات را به ذهن دیگران منتقل و فرصت آن‌ها را هم نابود می‌کند.

حتی سگ یا اسب هم می‌داند چه موقع صاحبش می‌ترسد. اسب یا سگ ارتعاشات ترس را از صاحبش می‌گیرد و طبق همان رفتار می‌کند. فرد این را همان ظرفیت انتخاب ارتعاشات ترس می‌داند که هوش انسان را در قلمرو حیوان کاهش می‌دهد. زنبور عسل ترس موجود در ذهن شخص را سریع احساس می‌کند و به‌دلایل ناشناخته، کسی را که می‌ترسد خیلی راحت‌تر از کسی که ترسی ندارد، نیش می‌زند.

ارتعاشات ترس از ذهنی به ذهن دیگر با سرعت انتقال صوت انسان از ایستگاه رادیویی به ایستگاه گیرنده منتقل می‌شود؛ بدون این‌که فرد رهاکنندهٔ افکار یا فرد گیرنده متوجه شود.

کسی که کلامی را با دهان بیان می‌کند و افکار منفی و مخرب بیرون می‌دهد، عملاً نتایج و تأثیرات مخرب کلمات را مشاهده خواهد کرد.

رهاسازی تکانه‌های فکری مخرب بدون کمک کلمات هم همان نتیجه را به‌بار می‌آورد. اول از همه و شاید مهم‌تر از همه، باید به‌یاد داشت کسی که افکار مخرب رها می‌کند، با ویران‌سازی نیروی ذهنی تجسم خلاق، آسیب می‌بیند. دوم، وجود هر هیجان مخربی در ذهن، شخصیت منفی را پرورش می‌دهد که منجر به مقابله با مردم شده و آن‌ها را به دشمن تبدیل می‌کند.

منبع سوم، صدمه‌دیدن فردی است که افکار منفی منتشر می‌کند. این تکانه‌های فکری نه‌تنها به دیگران آسیب می‌زنند، بلکه در ضمیر ناخودآگاه فردی که آن‌ها را منتشر می‌کند لانه می‌کنند و بخشی از شخصیت او می‌شوند.

با رهاکردن هر فکری بخشی از آن می‌شوید. وقتی فکری رها می‌شود، به‌وسیله کاینات به اطراف می‌پراکند و در ضمیر ناخودآگاه فردی که آن را رها کرد، رشد و پرورش می‌یابد.

برای مثال، فکر شما در زندگی رسیدن به موفقیت است. به این منظور باید آرامش ذهنی داشته باشید، نیازهای مادی زندگی را برطرف کنید و از همه مهم‌تر، به خوشبختی برسید. همهٔ این مدارک و شواهد موفقیت به‌شکل تکانه‌های فکری شروع می‌شود.

شاید ذهن خود را کنترل کنید. شما قدرت آن را دارید که تکانه‌های فکری انتخابی خود را به ذهن خود بدهید. با این امتیاز، مسؤولیت استفادهٔ درست از آن‌ها را به‌عهده می‌گیرید. شما بر سرنوشت زمین خود مسلط و حاکم هستید، زیرا قدرت مهار افکار خود را دارید. می‌توانید بر محیط خود نفوذ و آن را هدایت کنید و زندگی دلخواهتان را بیافرینید. از سوی دیگر، شاید از این امتیاز بهره‌ای نبرید و خود را به امواج اقیانوس بسپارید و بیاری به هر جهت زندگی کنید.

فصل شانزدهم

کارگاه شیطان

(دیو هفتم)

علاوه بر این شش ترس اساسی، شیطان دیگری نیز هست که مـردم از آن در عذاب‌اند. این دیو، خاک حاصلخیزی را می‌سازد کـه در آن بـذرهای شکـست به‌وفور رشد می‌کند و آن‌قدر نامحـسوس اسـت کـه حـضورش اغلـب آشـکار نمی‌شود. این مصیبت را نمی‌توان جزو ترس دسته‌بندی کرد، بلکه عمیق‌تـر و اغلب مهلک‌تر از هر شش ترس است. اگر نام بهتری بر آن بگذاریم، می‌توانیم این شیطان دیوصفت را **تأثیرات منفی** بنامیم.

کسانی که ثروت عظیمی را انباشته می‌کننـد، همیـشه خـود را در مقابـل این شیطان محافظت می‌کنند. کسانی که در هر زمینـه‌ای موفـق مـی‌شـوند، باید ذهن خود را برای مقاومت در برابر ایـن شـیطان آمـاده کننـد. اگـر ایـن

فلسفه را به‌منظور ثروت‌اندوزی مطالعه می‌کنید، باید روحیات خود را دقیق بررسی کنید تا ببینید آیا مستعد تأثیرات منفی هستید یا نه. اگر به تجزیه‌وتحلیل خود بی‌توجه باشید، از حق خود برای رسیدن به خواسته‌تان محروم می‌شوید.

پس از تجزیه‌وتحلیل خود، پرسش‌های ویژهٔ بخش را بخوانید و دقیق پاسخ دهید. فکر کنید قصد کشف دشمنی را دارید که منتظر است شما را به‌دام بیندازد.

از آن‌جا که قوانین به‌خوبی و به‌سود شما وضع شده‌اند، می‌توانید با راهزنان جاده‌ها مقابله کنید؛ اما تسلط بر این شیطان هفتم بسیار دشوارتر است. این دشمن وقتی از حضور او بی‌خبر هستید، وقتی خوابید و حتی در بیداری، به شما بی‌خبر حمله می‌کند.

علاوه بر آن، اسلحه‌اش نامحسوس است، زیرا **از حالت ذهنی** تشکیل شده است. این دیو بسیار خطرناک است، زیرا به اشکال بسیار مختلف عمل می‌کند. این دیو گاهی از درون و از طریق نگرش ذهنی دست‌به‌کار می‌شود و همیشه مثل سم مهلک است؛ حتی اگر به‌سرعت شما را نکشد.

چگونه از خود در مقابل تأثیرات منفی محافظت کنیم؟

جهت محافظت از خود در مقابل تأثیرات منفی ساختهٔ خود یا حاصل فعالیت اطرافیانتان که به نگرش منفی دچارند، بدانید که شما قدرت اراده دارید. پس آن‌قدر از آن استفاده کنید تا دیوار ایمنی محکمی در مقابل تأثیرات منفی ذهن خود بسازید.

این حقیقت را بدانید که شما و هر انسان دیگری طبیعتاً تنبل، بی‌تفاوت و مستعد همهٔ پیشنهاداتی هستید که با ضعف‌هایتان هماهنگ است. بدانید

که شما به‌طور ذاتی مستعد هر شش ترس پایه‌ای هستید. پس عادت‌هایی را برای حذف این ترس‌ها پرورش دهید.

بدانید که تأثیرات منفی اغلب از طریق ضمیر ناخودآگاه شما عمل می‌کند. بنابراین کشف آن‌ها دشوار است. پس دریچهٔ ذهن خود را بر همهٔ کسانی که شما را به هر طریقی دلسرد و ناامید می‌کنند، ببندید.

با دقت، در جست‌وجوی همراهی افرادی باشید که شما را بر آن می‌دارند که **برای خودتان فکر و عمل کنید.**

بی‌شک رایج‌ترین ضعف همهٔ انسان‌ها باز نگه‌داشتن ذهن خود به روی تأثیر منفی دیگران است. این ضعف از همه زیان‌آورتر است، زیرا بیشتر مردم متوجه زیان آن نمی‌شوند و بسیاری هم که از آن مطلع می‌شوند، به آن توجه نمی‌کنند یا از اصلاح آن اجتناب می‌کنند تا سرانجام به بخش مهارناپذیر عادت‌های روزانهٔ آن‌ها تبدیل می‌شود.

برای کمک به کسانی که می‌خواهند بفهمند آیا اسیر این عادت شده‌اند یا نه، فهرست پرسش‌های زیر آماده شده است. آن‌ها را بخوانید و پاسخ‌های خود را با صدای بلند بگویید؛ به‌گونه‌ای که صدای خود را بشنوید. با این روش با خود صادقانه‌تر رفتار می‌کنید.

پرسش‌های خودآزمایی

- اغلب اوقات از حس بد خود شکایت می‌کنید؟ اگر این‌گونه است، علتش چیست؟
- آیا در جزئی‌ترین موارد از دیگران ایراد می‌گیرید؟
- آیا مدام در کار خود اشتباه می‌کنید؟ اگر این‌گونه است، چرا؟
- آیا در گفت‌وگوهای خود توهین‌آمیز و طعنه‌آمیز سخن می‌گویید؟

- آیا به‌عمد از همراهی با دیگران اجتناب می‌کنید؟ اگر این‌گونه است، چرا؟
- آیا مدام از سوءهاضمه رنج می‌برید؟ اگر این‌گونه است دلیلش چیست؟
- آیا زندگی و آینده به‌نظر شما ناامیدکننده است؟ اگر این‌گونه است، چرا؟
- آیا شغل خود را دوست دارید؟ اگر دوست ندارید، دلیلش چیست؟
- آیا اغلب به حال خود تأسف می‌خورید؟ اگر این‌گونه است چرا؟
- آیا به کسانی که از شما موفق‌ترند حسادت می‌کنید؟
- بیشتر وقت خود را به چه‌چیز اختصاص می‌دهید؟ به موفقیت فکر می‌کنید یا شکست؟
- آیا با افزایش سن، اعتمادبه‌نفس شما افزایش می‌یابد یا کاهش؟
- آیا از اشتباهات خود درس آموزنده‌ای گرفته‌اید؟
- آیا اجازه می‌دهید اقوام یا دوستان، شما را نگران کنند؟ اگر این‌گونه است چرا؟
- آیا گاهی در ابرها به‌سر می‌برید و گاهی در قعر دلتنگی و غم؟
- چه کسی بیشترین الهام‌بخش شماست؟ چرا؟
- آیا تأثیرات منفی یا دلسردکننده را تحمل می‌کنید یا می‌توانید از آن‌ها اجتناب کنید؟
- آیا به ظاهر خود بی‌توجه هستید؟ اگر این‌گونه است، کجا و در چه زمانی؟
- آیا آموخته‌اید که مشکلات خود را با سرگرم‌کردن خود برطرف کنید تا نتوانند به شما آزار برسانند؟
- اگر به دیگران اجازه دهید به‌جای شما فکر کنند، خود را فردی ضعیف و ناتوان به‌شمار می‌آورید؟
- آیا درون خود را آن‌قدر شست‌وشو نمی‌دهید تا این‌که مسمومیت روحی شما را کم‌طاقت و عصبانی کند؟

- چه تعداد اختلالات قابل پیشگیری شما را آزار می‌دهد و چرا آن‌ها را تحمل می‌کنید؟
- آیا برای آرام‌شدن، به الکل و موادمخدر یا سیگار متوسل می‌شوید؟ اگر این‌گونه است، چرا به‌جای آن، قدرت ارادهٔ خود را به‌کار نمی‌گیرید؟
- آیا کسی به شما غر می‌زند؟ اگر این‌گونه است، چرا این کار را می‌کند؟
- آیا هدف مشخص و مهمی دارید؟ اگر این‌گونه است، هدفتان چیست و چه برنامه‌ای برای رسیدن به آن دارید؟
- آیا از شش ترس نامبرده رنج می‌برید؟ اگر این‌گونه است، از کدام‌یک در رنجید؟
- آیا روشی دارید که خود را مقابل تأثیرات منفی دیگران محافظت کنید؟
- آیا از خودتلقینی برای مثبت‌کردن ذهنتان استفاده می‌کنید؟
- برای کدام‌یک از موارد زیر ارزش بیشتری قایلید: دارایی مادی یا کنترل افکارتان؟
- آیا دیگران به‌راحتی بر شما تأثیر می‌گذارند و مخالف قضاوت شما دربارهٔ شما هستند؟
- آیا امروز به دانش یا حالت ذهنی شما چیزی افزوده شده است؟
- آیا با شرایطی که شما را غمگین کند، روبه‌رو شده‌اید؟
- آیا همهٔ اشتباهات و شکست‌ها را تحلیل کرده‌اید و کوشیده‌اید از آن‌ها سود برید یا می‌پندارید وظیفهٔ شما نیست؟
- آیا می‌توانید سه تا از زیانبارترین ضعف‌های خود را نام ببرید؟ برای اصلاح آن‌ها چه می‌کنید؟
- آیا دیگران را تشویق می‌کنید که نگرانی‌های خود را برایتان بیان کنند تا با آن‌ها همدردی کنید؟

- آیا از بین تجربیات روزانهٔ خود درس‌ها یا تأثیراتی را که به رشد شخصی شما کمک کرد انتخاب می‌کنید؟
- آیا حضور شما تأثیر منفی بر دیگران می‌گذارد؟
- کدام عادت‌های دیگران بیشتر از همه، شما را آزار می‌دهد؟
- آیا نظرات خاص خود را دارید یا به دیگران اجازه می‌دهید بر شما تأثیر بگذارند؟
- آیا می‌دانید چگونه حالت ذهنی را ایجاد کنید که با آن خود را در مقابل تأثیرات ناامیدکننده محافظت کنید؟
- آیا شغلتان به شما ایمان و امید می‌دهد؟
- آیا از نیروهای معنوی خود که به شما قدرت می‌دهد تا ذهن خود را از همهٔ **ترس‌ها** آزاد نگه دارید، آگاهید؟
- آیا مذهب شما به مثبت‌اندیشی‌تان کمکی می‌کند؟
- آیا احساس می‌کنید وظیفه دارید در نگرانی‌های دیگران سهیم باشید؟ اگر این‌گونه است چرا؟
- با مطالعهٔ روحیهٔ دوستانی که جذب کردید، چه درسی آموختید؟
- آیا بر این باورید که «کبوتر با کبوتر باز با باز»؟
- با افرادی که با آن‌ها آمدوشد می‌کنید، چه ارتباطی دارید و آیا احساس بدبختی می‌کنید؟
- آیا امکان داشته متوجه شوید کسی را که دوست صمیمی خود می‌دانستید، به‌دلیل تأثیر منفی بر ذهنتان، بدترین دشمن شما بوده است؟
- طبق چه قانونی مشخص می‌کنید چه کسی مفید است و چه کسی مضر؟

- همراهان صمیمی‌تان از لحاظ ذهنی از شما بالاترند یا پایین‌تر؟
- از ۲۴ ساعت زمان خود، چه مقدار را به موارد زیر اختصاص می‌دهید؟

  الف) شغل و حرفهٔ خود؛

  ب) خواب؛

  ج) بازی و استراحت؛

  د) یادگیری و کسب دانش و مهارت مفید؛

  هـ) کاملاً هدر می‌دهید.
- آیا دوستانتان:

  الف) بیشتر از همه شما را تشویق می‌کنند؛

  ب) بیشتر از همه به شما توجه می‌کنند؛

  ج) بیشتر از همه دلسرد و ناامیدتان می‌کنند؛

  د) به روش‌های گوناگون به شما کمک می‌کنند؟
- بزرگ‌ترین نگرانی شما چیست؟ چرا تحملش می‌کنید؟
- وقتی دیگران به شما توصیه‌ای می‌کنند، آیا بی‌چون‌وچرا آن را می‌پذیرید یا با انگیزه تحلیلش می‌کنید؟
- بیشترین و مهم‌ترین خواستهٔ شما چیست؟ آیا قصد دارید آن را به‌دست آورید؟ آیا می‌خواهید همهٔ خواسته‌های دیگر خود را فدای این خواسته کنید؟ روزانه چه مقدار زمان صرف به‌دست آوردن این خِواسته می‌کنید؟
- آیا اغلب نظر خود را تغییر می‌دهید؟ اگر این‌طور است، چرا؟
- آیا اغلب، کاری را که شروع کرده‌اید، کامل می‌کنید؟
- آیا به‌راحتی تحت تأثیر موقعیت شغلی، عنوان مدرک دانشگاهی یا ثروت دیگران قرار می‌گیرید؟

- آیا به‌راحتی تحت تأثیر گفتار و افکار دیگران دربارهٔ خود قرار می‌گیرید؟
- آیا به موقعیت اجتماعی و مالی افراد اهمیت می‌دهید؟
- فکر می‌کنید بزرگ‌ترین فرد زندگی شما کیست؟ در چه زمینه‌ای از شما برتر و بالاتر است؟ چه‌قدر برای مطالعه و پاسخگویی به این پرسش‌ها زمان اختصاص دادید؟ (دست‌کم یک روز برای تحلیل پاسخگویی به پرسش‌های این فهرست، زمان لازم است.)

اگر به همهٔ پرسش‌ها صادقانه پاسخ دادید، نسبت به بقیهٔ مردم بیشتر دربارهٔ خود می‌دانید. سؤالات را با دقت مطالعه کنید و تا چند ماه، هفته‌ای یک‌بار به آن‌ها مراجعه کنید.

در این صورت، از دانشی که از پاسخگویی صادقانه به این پرسش‌ها کسب می‌کنید، شگفت‌زده خواهید شد. اگر از پاسخ برخی از آن‌ها مطمئن نیستید، به‌دنبال راهنمایی کسانی باشید که شما را خوب می‌شناسند؛ به‌ویژه کسانی که هیچ انگیزه‌ای برای تملق‌گفتن از شما ندارند و خود واقعی شما را می‌بینند. تجربهٔ شما شگفت‌آور خواهد بود.

شما بر همه‌چیز تسلط کامل دارید؛ به‌جز یک مورد و آن افکارتان است. این مهم‌ترین و الهام‌بخش‌ترین حقیقت و بازتاب ماهیت الهی ماست. این امتیاز الهی، تنها ابزاری است که با آن سرنوشت خود را کنترل می‌کنید. اگر نتوانید ذهن خود را مهار کنید، به‌قطع نمی‌توانید هیچ‌چیز دیگری را کنترل کنید.

اگر قرار است نسبت به دارایی خود بی‌توجه باشید، پس به مسایل مادی بی‌توجه باشید. ذهن شما معنوی است! با دقت از آن محافظت و استفاده کنید. برای همین به شما **قدرت اراده** داده‌اند.

متأسفانه در مقابل افرادی که با برنامه یا ناآگاهانه، ذهن دیگران را با حرف‌های بیجا و منفی مسموم می‌کنند، هیچ‌گونه محافظت قانونی وجود ندارد. این شکل از تخریب باید جریمهٔ قانونی در پی داشته باشد، زیرا فرصت کسب دارایی‌هایی مادی را که مورد حفاظت قانون هستند، نابود می‌کند.

افراد منفی‌نگر سعی کردند توماس ادیسون را که نتوانست دستگاه ضبط تولید صدا را بسازد ناامید کنند، زیرا می‌گفتند هیچ‌کس دیگری این دستگاه را نساخته است؛ اما ادیسون حرف آن‌ها را باور نکرد. او می‌دانست که ذهن می‌تواند همهٔ باورها و افکار راهگشا را تولید کند و همین دانش بود که انسان را از بقیه متمایز کرد.

افراد منفی‌نگر به اف. دبلیو وولورث گفتند در صورتی که فروشگاه را با فروش‌های پنج یا ده سنتی اداره کند، ورشکست می‌شود؛ اما او حرف آن‌ها را باور نکرد. می‌دانست می‌تواند کاری انجام دهد و با منطق و ایمان از طرح‌هایش حمایت کرد؛ سپس پیشنهادهای منفی دیگران را از ذهنش بیرون راند و به ثروتی بیش از صدمیلیون دلار دست یافت.

مردان منفی‌نگر به جورج واشنگتن گفتند که نمی‌تواند بر نیروهای بریتانیایی پیروز شود؛ اما او از حق الهی خود برای باور قوی استفاده کرد.

خانوادهٔ پرتردید توماس هنری فورد، او را در زمانی که سعی می‌کرد اولین خودرویش را در خیابان‌های دترویت امتحان کند، مسخره کردند. عده‌ای هم گفتند این کار هرگز عملی نیست. بقیه هم معتقد بودند کسی بابت چنین وسیله‌ای پول نمی‌دهد.

فورد گفت: «تمام مردم زمین به ماشین‌های موتوردار نیاز پیدا می‌کنند.» و موفق هم شد! تصمیم او برای اعتماد به قضاوت خودش ثروتی را برایش به‌ارمغان آورد که پنج نسل پس از اجداد او، از آن استفاده کردند. از هنری

فورد مدام به‌عنوان فردی عجیب که می‌تواند ذهنش را کنترل کند و قدرت اراده‌ای قوی دارد یاد می‌شود. او این عبارت که «من هرگز شانس ندارم» را عذر و بهانه‌ای بی‌فایده می‌دانست. فورد هرگز شانس نداشت. او خودش فرصت را آفرید و با پشتکار، ثروتی بیشتر از کراسوس (پادشاه یونان) به‌دست آورد.

کنترل ذهن، حاصل عادت خویش‌انضباطی است. اگر شما ذهن خود را کنترل کنید، ذهنتان هم شما را کنترل می‌کند. هیچ مصالحه‌ای در کار نیست. عملی‌ترین روش‌های مهار ذهن، مشغول ساختن آن با هدف مشخص است که طرحی مشخص از آن پشتیبانی می‌کند. با مطالعه و بررسی افرادی که موفقیت چشمگیری نصیبشان شده، می‌بینید که آن‌ها ذهن خود را کنترل می‌کنند و علاوه‌بر آن روی کسب اهداف مشخص متمرکزند. بدون این امر، موفقیت محال است.

۵۵ بهانهٔ مشهور

افراد ناموفق، ویژگی‌های متمایز مشترکی دارند، همهٔ دلایل شکست را می‌شناسند و بهانهٔ خوبی برای موفق‌نشدن خود می‌آورند.

برخی از این بهانه‌ها، زیرکانه است و برخی را می‌توان با حقایق توجیه کرد؛ اما نمی‌توان از این بهانه‌ها برای پول استفاده کرد. دنیا فقط می‌خواهد یک چیز را بداند؛ این‌که **آیا موفق شده‌اید؟**

تحلیل‌گر شخصیت، فهرستی از بهانه‌های رایج را تهیه کرده است. هنگام مطالعه، این فهرست را به‌دقت بررسی و مشخص کنید چه تعداد از این بهانه‌ها را می‌آورید. یادتان باشد فلسفهٔ ارائه‌شده در این کتاب، تک‌تک این بهانه‌ها را کنار می‌زند:

۱. اگر همسر و خانواده داشتم ...
۲. اگر فقط کشش کافی داشتم ...
۳. اگر فقط پول داشتم ...
۴. اگر فقط تحصیلات کافی داشتم ...
۵. اگر می‌توانستم شغل خوبی به‌دست آورم ...
۶. اگر می‌توانستم سالم باشم ...
۷. اگر وقت داشتم ...
۸. اگر اوضاع بهتر بود ...
۹. اگر دیگران مرا می‌فهمیدند ...
۱۰. اگر فقط شرایط اطرافم متفاوت بود ...
۱۱. اگر می‌توانستم یک بار دیگر زندگی کنم ...
۱۲. اگر از حرف آن‌ها نمی‌ترسیدم ...
۱۳. اگر فرصت دوباره‌ای داشتم ...
۱۴. اگر فرصت داشتم ...
۱۵. اگر دیگران مجبورم نمی‌کردند ...
۱۶. اگر اتفاقی نمی‌افتاد که مانع من شود ...
۱۷. اگر جوان‌تر بودم ...
۱۸. اگر می‌توانستم خواسته‌ام را انجام دهم ...
۱۹. اگر ثروتمند به‌دنیا آمده بودم ...
۲۰. اگر افراد درست و مناسب را ملاقات می‌کردم ...
۲۱. اگر استعداد دیگران را داشتم ...
۲۲. اگر شجاعت و قاطعیت داشتم ...
۲۳. اگر از فرصت‌های گذشته استفاده کرده بودم ...

۲۴. اگر مردم عصبانی‌ام نمی‌کردند ...
۲۵. اگر مجبور نبودم فقط خانه‌داری و از بچه‌ها مراقبت کنم ...
۲۶. اگر کمی پس‌انداز داشتم ...
۲۷. اگر رئیس قدر مرا می‌دانست ...
۲۸. اگر کسی کمکم می‌کرد ...
۲۹. اگر خانواده‌ام مرا درک می‌کردند ...
۳۰. اگر در شهری بزرگ زندگی می‌کردم ...
۳۱. اگر می‌توانستم شروع کنم ...
۳۲. اگر آزاد بودم ...
۳۳. اگر شخصیت دیگری داشتم ...
۳۴. اگر این‌قدر چاق نبودم ...
۳۵. اگر استعدادهایم را شناسایی کرده بودم ...
۳۶. اگر از بدهی رها می‌شدم ...
۳۷. اگر موفق می‌شدم ...
۳۸. اگر شکست نخورده بودم ...
۳۹. اگر می‌دانستم چگونه ...
۴۰. اگر این همه نگرانی نداشتم ...
۴۱. اگر همه با من مخالف نبودند ...
۴۲. اگر با فرد مناسبی ازدواج کرده بودم ...
۴۳. اگر مردم این‌قدر احمق نبودند ...
۴۴. اگر خانواده‌ام این‌قدر ولخرج نبودند ...
۴۵. اگر از خودم مطمئن بودم ...
۴۶. اگر بدشانس نبودم ...

۴۷. اگر ستارهٔ بختم بلند بود ...
۴۸. اگر همه‌چیز به‌دست تقدیر نبود ...
۴۹. اگر مجبور نبودم این‌قدر سخت کار کنم ...
۵۰. اگر پولم را از دست نداده بودم ...
۵۱. اگر در جای دیگری زندگی می‌کردم ...
۵۲. اگر گذشته‌ام این‌طور نبود ...
۵۳. اگر شرکتی برای خودم داشتم ...
۵۴. اگر مردم به حرفم گوش می‌دادند ...
۵۵. اگر شجاعت داشتم خود واقعی‌ام را می‌دیدم و ایراد خودم را پیدا و اصلاح می‌کردم، آن وقت فرصت استفاده از اشتباهات و یادگیری از تجربیات دیگران را داشتم. می‌دانم من ایراد دارم و اگر وقت بیشتری را برای اصلاح خودم صرف می‌کردم و ضعف‌هایم را تحلیل می‌کردم، کمتر به بهانه‌جویی و پنهان‌کردن ایرادهایم می‌پرداختم.

بهانه آوردن برای توضیح و توجیه شکست، عادت قدیمی بشر و قاتل موفقیت است! چرا مردم به این بهانه‌ها آویزان می‌شوند؟ پاسخ روشن است. از بهانه‌ها دفاع می‌کنند، چون **خودشان خالق** آن‌ها هستند!

بهانه زادهٔ تخیل انسان است. ماهیت انسان، دفاع از خود و افکار مغز کودکی خود است. بهانه‌سازی ریشه در عادت دارد. عادت‌ها به‌سختی ترک می‌شوند؛ به‌ویژه وقتی کارهای ما را توجیه می‌کنند. افلاطون با توجه به این حقیقت گفت: «اولین و بهترین پیروزی انسان، بر خود است. فاتح بودن بر خود، مهم‌ترین پیروزی است.»

فیلسوف دیگری نیز همین نظر را داشت و گفت: «زشت‌ترین تصویری که در دیگران می‌بینم، بازتاب ماهیت خودم است.»

آلبرت هوبارد گفت: «همیشه برایم یک راز بود که چرا مردم این همه زمان را صرف گول‌زدن خود می‌کنند و برای پوشاندن ضعف‌های خود بهانه می‌تراشند. اگر این زمان را طور دیگری مصرف کنیم، می‌توانیم با آن ضعف‌های خود را رفع کنیم و دیگر هم نیازی به بهانه‌تراشی نیست.»

یادتان باشد که زندگی زمین بازی است و بازیکن مقابل شما زمان است. اگر پیش از حرکت درنگ کنید یا به حرکت خود دقت نکنید، بازی را باخته‌اید. شما با کسی بازی می‌کنید که نمی‌تواند تردید و **بی‌تصمیمی** را تحمل کند!

شاید پیش از این بهانه‌ای منطقی برای این داشتید که زندگی را مجبور نکردید شما را به خواسته‌تان برساند. هرچند، این بهانه دیگر قدیمی شده، زیرا شما شاه‌کلید گشودن درهای ثروت را در دست دارید.

این شاه‌کلید بسیار قدرتمند است! پاداش استفاده از این کلید بسیار است؛ از جمله رضایتی که از پیروزی بر خود به‌دست می‌آورید و زندگی را مجبور می‌کنید به خواستهٔ شما پاسخ دهد. این پاداش، ارزش تلاش را دارد. آیا شروع می‌کنید؟

امرسون گفت: «اگر با هم ارتباط داشته باشیم، به هم می‌رسیم و یکدیگر را ملاقات می‌کنیم.» در پایان، افکار او را به عاریت می‌گیرم و می‌گویم: «اگر با خواندن این صفحات ارتباطی برقرار کرده باشیم، به خواستهٔ خود می‌رسیم.»

آرایان

بیندیشید و ثروتمند شوید

اثر ناپلئون هیل، یکی از الهام‌بخش‌ترین کتاب‌های دوران خود به‌شمار می‌رود که تاکنون زندگی هزاران نفر را دگرگون کرده است؛ از این رو به معرفی چندانی نیاز ندارد. این اثر، رازی در خود دارد که فرمول جادویی شانس و اقبال را برای خوانندگانش به‌ارمغان می‌آورد.

در این کتاب، با پنج گام برای کسب ثروت آشنا می‌شوید و سپس در می‌یابید در راهی که گام برداشته‌اید، خواستن نقطهٔ آغاز تمام موفقیت‌ها است و در این راه باید قدرت تفکر و باور رسیدن به خواسته را در خود پرورش دهید؛ با وجود این، راز نهفته در این اثر را خودتان کشف کنید تا به ژرفای مفاهیم این کتاب دست بیابید.



9786007133620